



3 1761 11970642 2





Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119706422>











CA1  
XC11  
-E102

CA1  
XC 11

Gouvernement  
Publication

HOUSE OF COMMONS

~~E-99~~

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 19

Fascicule n° 19

Thursday, November 26, 1992

Le jeudi 26 novembre 1992

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## International Trade

## Commerce extérieur

*of the Standing Committee on External Affairs and International Trade*

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur*

### RESPECTING:

### CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

### WITNESSES:

### TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 26, 1992  
(21)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:36 o'clock a.m. this day, in Room 371, West Block, the Chairman, , M.P., presiding.

*Members of the Committee present:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* John Reimer for Gabrielle Bertrand, Benno Friesen for Jean-Guy Guilbault and Steven Langdon for David Barrett.

*Other Member present:* Harry Brightwell.

*In attendance:* From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses: From the Business Council on National Issues:* Thomas d'Aquino, President and Chief Executive; Jock Finlayson, Vice President of Policy and Research. *From the Canadian Chamber of Commerce:* Timothy E. Reid, President; Yves Guérard, Member, International Affairs Committee; Robert Ferchat, Chair, International Affairs Committee, Trade Sub-Committee and Committee on Canada-U.S. Relations; Timothy I. Page, Senior Vice-President, International.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No.13*).

Thomas D'Aquino from the Business Council on National Issues made an opening statement and with the other witness, answered questions.

At 10:25 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:07 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witnesses from the Canadian Chamber of Commerce made an opening statement and answered questions.

At 12:11 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 26 NOVEMBRE 1992  
(21)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 36, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* John Reimer remplace Gabrielle Bertrand; Benno Friesen remplace Jean-Guy Guilbault; Steven Langdon remplace David Barrett.

*Autre député présent:* Harry Brightwell.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins: Du Conseil canadien des chefs d'entreprises:* Thomas d'Aquino, président et directeur général; Jock Finlayson, vice-président, Politique et recherche. *De la Chambre de commerce du Canada:* Timothy E. Reid, président; Yves Guérard, membre, Comité des affaires internationales; Robert Ferchat, président, Comité des affaires internationales, Sous-comité du commerce et Comité des relations Canada-États-Unis; Timothy I. Page, premier vice-président, Affaires internationales.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Thomas d'Aquino, du Conseil canadien des chefs d'entreprises, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 10 h 25, la séance est suspendue.

À 11 h 07, la séance reprend.

Les témoins de la Chambre de commerce du Canada font des exposés et répondent aux questions.

À 12 h 11, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière



[Text]

**EVIDENCE***[Recorded by Electronic Apparatus]*

Thursday, November 26, 1992

• 0935

**The Chairman:** Resuming the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade and resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1), our first witnesses this morning, from the Business Council on National Issues, are Tom d'Aquino and Jock Finlayson.

For the information of members and others attending, we expect a vote this morning. The bells will start ringing at 10 a.m. or 10:10 a.m. It's a 15-minute bell. We will be going to vote. We looked at the option of pairing off, but it's a motion by Mr. Langdon, so he has an interest in being there for the vote.

**Mr. Langdon (Essex—Windsor):** What can I say?

**The Chairman:** So we'll have an opening statement, do our questions, and when we have to leave that will end this session. I now invite your comments.

**Mr. Thomas d'Aquino (President and Chief Executive, Business Council on National Issues):** Thank you very much, Mr. Chairman. Mr. Langdon is a great parliamentarian, and I know he was motivated for all the right reasons. I'm delighted to be here.

**Mr. Langdon:** In that case, you can support the motion.

**Mr. d'Aquino:** I'm delighted to be here on behalf of the Business Council on National Issues with my colleague, Jock Finlayson.

J'ai vous ai donné des copies de notre présentation en français. Donc, pour les membres du Comité qui aimeraient avoir le texte français, il est disponible.

The council of course welcomes this opportunity to provide our views on the North American Free Trade Agreement. Our member companies, which number 150 of Canada's leading enterprises, see the NAFTA as a forward-looking trade agreement, and we believe that over time it will produce tangible benefits for Canada.

For Canada the principal advantage of the NAFTA very clearly is the opening of the Mexican market for Canadian goods, services, and investments on an equal basis with the United States. That is really the underlying advantage of the extended agreement. Under the NAFTA, Mexico's tariffs will be eliminated, other restrictions will be reduced, and many of its regulations will be liberalized over an extended period.

In addition, Canadian trade negotiators have succeeded in essentially preserving within the NAFTA the gains made under the FTA. Indeed, the FTA has been improved in a few areas through the resolution of a number of problems that arose from the operation of that agreement. All of this, Mr. Chairman, was achieved, in our view, at no expense to key areas of Canadian sensitivity, including Auto Pact safeguards, our supply management system for poultry and dairy

[Translation]

**TÉMOIGNAGES***[Enregistrement électronique]*

Le jeudi 26 novembre 1992

**Le président:** Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur reprend ses travaux conformément à l'article 108(1) du Règlement. Nos premiers témoins ce matin sont Tom d'Aquino et Jock Finlayson, du Conseil canadien des chefs d'entreprises.

Je voudrais informer les députés et les autres personnes ici présentes que nous nous attendons à un vote ce matin. La sonnerie va se déclencher à 10 heures ou à 10h10. Elle va durer 15 minutes. Nous allons partir pour aller voter. Nous avons examiné la possibilité d'utiliser le pairage, mais la motion a été proposée par M. Langdon, et donc, il devrait être là au moment du vote.

**M. Langdon (Essex—Windsor):** Qu'est-ce que je peux dire?

**Le président:** Alors, nous allons écouter votre déclaration liminaire, poser nos questions, et terminer la séance au moment où nous devons partir. Je vous invite à faire vos observations.

**M. Thomas d'Aquino (président et chef de direction, Conseil canadien des chefs d'entreprises):** Merci beaucoup, monsieur le président. M. Langdon est un grand député, et sans doute que ses motifs sont tout à fait valables. Je suis ravi d'être ici.

**M. Langdon:** Dans ce cas, vous pouvez donner votre aval à cette motion.

**M. d'Aquino:** Je suis ravi d'être ici pour représenter le Conseil canadien des chefs d'entreprises. Je suis accompagné de mon collègue, Jock Finlayson.

I gave you copies of my presentation in French. So the French text is available for committee members who would like to have it.

Bien sûr, le conseil est heureux de cette possibilité qui lui est offerte d'exprimer son point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain. Nos membres, parmi lesquels les chefs des 150 plus grandes entreprises du pays, voient dans l'ALÉNA une entente commerciale prospective qui, avec le temps, devrait se traduire par des avantages concrets pour le Canada.

Pour le Canada, le principal avantage de l'ALÉNA est l'ouverture du marché mexicain aux biens, aux services et aux investissements canadiens sur un pied d'égalité avec les États-Unis. Voilà le véritable avantage qui sous-tend l'entente prolongée. L'ALÉNA prévoit une élimination des droits de douane mexicains, la réduction d'autres mesures restrictives et la libéralisation graduelle d'un grand nombre des règlements en vigueur au Mexique.

De plus, les négociateurs commerciaux du Canada ont réussi à préserver dans l'ALÉNA l'essentiel des gains réalisés sous le régime de l'ALÉ. En fait, l'ALÉNA constitue même une amélioration dans un certain nombre de domaines grâce au règlement de plusieurs problèmes auxquels a donné lieu l'application de l'ALÉ. Monsieur le président, nous estimons que tous ces résultats ont été obtenus sans sacrifier les secteurs considérés comme particulièrement sensibles par le



## [Texte]

products, our cultural sector, the freedom of our governments to act in the area of social services, and our capacity to screen foreign investment.

The NAFTA also puts Canada and the United States in the position of having free and equal access to Mexico's market. This will help Canada position itself as an attractive location for investors wishing to service the North American market. More on that later.

Participation in the NAFTA also paves the way for Canadian involvement in any broader trade liberalization arrangements that may evolve in the western hemisphere over the balance of the 1990s.

We believe that the impact of NAFTA will be small in relation to the overall size of the Canadian economy and of our existing trade. Two-way Canada-Mexico trade, which is about \$3 billion a year, represents less than 2% of total Canadian trade. Were Canada-Mexico trade to triple, the impact on the Canadian economy would still be modest. In fact a quadrupling of Canada's annual exports to Mexico would amount to about two weeks' worth of our current exports to the United States. This is not to minimize the importance of trade with Mexico, but simply to stress the need for a balanced perspective in assessing the implications for Canada of having Mexico join the existing Canada-United States free trade area.

Several Canadian industries and sectors stand to benefit from the expanded trade and investment opportunities created by the NAFTA. These include the telecommunications, aerospace, agri-food, financial services, energy, information technologies, urban transport and rail equipment, mining technology services, industrial machinery equipment and the professional services sector.

Some of you may have already noted that a number of Canadian companies operating in those areas have taken decisions affecting either investment or operations in Mexico, notably Bombardier and the Bank of Nova Scotia as examples.

Now, perhaps the biggest challenge to Canadian business stems not from the provisions of the agreement itself but from the increased competitiveness of Mexican-produced goods in the United States market. Mexico's strengthened competitive position will increase the pressure on the number of Canadian manufacturing industries that sell heavily in the United States. But it is important to recognize that Canadian manufacturers and exporters will face greater competition with or without a NAFTA.

## [Traduction]

Canada, notamment: le Pacte de l'automobile, nos mécanismes de gestion de l'offre sur les marchés de la volaille et des produits laitiers, notre secteur culturel, la liberté d'action de nos gouvernements dans le domaine des services sociaux et notre capacité de filtrer les investissements étrangers.

L'ALÉNA permet tant au Canada qu'aux États-Unis d'avoir librement accès, sur un pied d'égalité, au marché mexicain. Cela rendra le Canada plus intéressant aux yeux des investisseurs désireux d'avoir accès à tout le marché nord-américain. Je vais en parler davantage un peu plus tard.

La participation à l'ALÉNA met également le Canada dans une bonne position pour participer aux nouvelles initiatives de libéralisation des échanges commerciaux qui pourraient être prises dans les Amériques d'ici la fin des années quatre vingt-dix.

À notre avis, l'ALÉNA aura des effets modestes compte tenu de la taille de l'économie canadienne et de notre commerce extérieur actuel. Le commerce bilatéral Canada-Mexique, qui est d'environ 3 milliards de dollars par an, représente moins de 2 p. 100 de notre commerce extérieur. Même si le commerce Canada-Mexique devait tripler, l'effet produit sur l'économie canadienne resterait modeste. En fait, un quadruplement de nos exportations annuelles au Mexique équivaldrait à environ deux semaines de nos exportations actuelles aux États-Unis! Ces observations visent non à minimiser l'importance du commerce avec le Mexique, mais tout simplement à souligner la nécessité de garder le sens des perspectives et de la mesure lorsqu'on évalue les conséquences d'une adhésion du Mexique à la zone de libre-échange existant entre le Canada et les États-Unis.

Plusieurs industries et secteurs de l'économie canadienne devraient bénéficier des nouvelles possibilités d'exportation et d'investissement offertes par l'ALÉNA, notamment les télécommunications, l'aérospatiales, l'agro-alimentaire, les services financiers, l'énergie, les technologies d'information, le matériel de transport urbain et ferroviaire, les technologies et services miniers, les machines et le matériel industriels ainsi que les services professionnels.

• 0940

Certains d'entre vous ont peut-être déjà constaté que quelques entreprises canadiennes qui oeuvrent dans ces secteurs ont déjà pris des décisions portant sur les investissements ou les opérations au Mexique, comme Bombardier et la Banque de Nouvelle-Écosse, par exemple.

Peut-être que le plus grand défi qui se pose aux entreprises canadiennes découle non des dispositions de l'accord, mais de la compétitivité croissante des produits mexicains sur le marché des États-Unis. Le renforcement de la compétitivité du Mexique se répercutera sur les industries manufacturières canadiennes qui vendent une grande partie de leur production sur le marché américain. Il importe toutefois de reconnaître que les fabricants et les exportateurs canadiens seront de toute manière confrontés à une concurrence accrue, qu'il y ait ou non un ALÉNA.



## [Text]

The Business Council is confident that Canadian exporters and manufacturers will rise to meet the challenge. Canada's strong export performance in the early 1990s, despite adverse world macro-economic conditions, especially in Canada and the United States, suggests that Canadian business is well positioned to take advantage of more open North American markets.

Free trade with the United States has been a positive for many Canadian companies and industries, even though in some sectors it has accelerated the often painful but necessary process of industrial restructuring and adjustment. Overall, our merchandise trade surplus with the United States has grown since the late 1980s. Indeed, Canada's export performance since the FTA has been especially impressive in the high-value-added industries on which our future prosperity and jobs increasingly will depend.

Let me say a word, Mr. Chairman, about the low-wage controversy, which I know has preoccupied many. Some critics of the NAFTA contend that large numbers of Canadian workers will lose their jobs and investment will decline as businesses flock to Mexico. In addition, it is sometimes argued that Canadian wages will fall as Canada is forced to compete with Mexican wage rates. These concerns, I suggest with the greatest respect, are misplaced. The NAFTA should not have a major impact on Canadian workers and industries that must compete with Mexican products in the North American market.

In today's global marketplace a successful economy is one that is able to produce high-quality, high-value-added goods and services that meet the test of domestic and international markets. Low wages are not a principal source of competitive advantage for the increasingly sophisticated and knowledge-intensive industries that are playing an ever larger role in our modern economy. In any case, the outlook is poor in Canada for relatively low-wage, low-skill industries, regardless of whether the NAFTA comes into effect.

A word about investment. Canada's position in terms of foreign direct investment flows has shifted from one of steady net outflows in the years prior to 1989 to three consecutive years of net inflows. Foreign investors have gained confidence in Canada in part because of our favourable access to the American market accelerated by the free trade agreement. We believe that NAFTA will not change this outlook. In fact, joining NAFTA should improve Canada's investment attractiveness because we will have access to Mexico and the United States on the same basis as our two North American trading partners.

## [Translation]

Le Conseil des chefs d'entreprises est convaincu que les exportateurs et les fabricants canadiens sauront se montrer à la hauteur du défi qui leur est proposé. La vigueur des importations canadiennes au début de la décennie en cours, malgré une conjoncture macro-économique défavorable, en particulier au Canada et aux États-Unis, permet de penser que le secteur privé canadien est bien placé pour profiter d'une nouvelle ouverture des marchés nord-américains.

Le libre-échange avec les États-Unis s'est révélé positif pour un grand nombre d'entreprises et d'industries canadiennes, même si dans certains secteurs il a accéléré le processus souvent douloureux, mais nécessaire, de restructuration et d'ajustement. Dans l'ensemble, notre excédent commercial a augmenté avec les États-Unis depuis la fin des années quatre-vingts. En effet, les résultats enregistrés à l'exportation par le Canada depuis l'ALÉ ont été particulièrement remarquables dans les secteurs à forte valeur ajoutée, dont dépendront de plus en plus notre prospérité future et les emplois.

Permettez-moi de dire quelques mots, monsieur le président, sur l'argument des bas salaires, qui inquiète beaucoup de gens. Certains des opposants à l'ALÉNA prétendent que beaucoup de travailleurs Canadiens perdront leur emploi et que l'investissement chutera lorsque les entreprises déménageront en grand nombre au Mexique. De plus, on entend parfois dire que les salaires baisseront au Canada à cause de la nécessité de s'aligner sur les taux de rémunération mexicains. Avec tout le respect que je vous dois, je dois vous dire que ces craintes ne sont pas fondées. L'ALÉNA ne devrait pas avoir d'effet majeur sur les industries et les travailleurs canadiens qui doivent concurrencer les produits mexicains sur le marché nord-américain.

Dans le marché mondial actuel, une économie compétitive est une économie capable de fournir des biens et des services de haute qualité, à forte valeur ajoutée, qui répondent aux exigences des marchés intérieurs et internationaux. De bas salaires ne constituent pas une source essentielle d'avantages concurrentiels dans les secteurs de plus en plus sophistiqués, faisant largement appel au capital intellectuel, qui jouent un rôle croissant dans notre économie moderne. En tout cas, les perspectives sont peu reluisantes au Canada pour les industries où le niveau de qualification et les salaires sont relativement bas, peu importe que l'ALÉNA entre ou non en vigueur.

Permettez moi de dire quelques mots au sujet de l'investissement. La position du Canada sur le plan des investissements directs de ou à l'étranger est passée d'une période de sorties nettes, avant 1989, à trois années consécutives d'entrées nettes. Les investisseurs étrangers ont pris confiance dans les possibilités offertes par le Canada, en particulier à cause de notre accès favorable au marché américain, avantage qui a été amplifié par l'ALÉ. À notre avis, l'ALÉNA ne modifiera pas cette situation; en fait, la participation à l'ALÉNA pourrait même rendre le Canada encore plus attrayant aux yeux des investisseurs parce que nous aurons alors accès aux marchés mexicain et américain dans les mêmes conditions que nos deux partenaires commerciaux en Amérique du Nord.



[Texte]

To date few Canadian companies have made direct investments in Mexico, either in the Maquiladora or in the other parts of the country. Now, we do not expect a dramatic surge in direct Canadian investment in Mexico under the NAFTA, although some increases are inevitable and desirable as Mexico's economy grows and modernizes. Much of the increase in outbound Canadian investment is likely to occur in our view not in traditional manufacturing industries, most of which are not strong in Canada, but in resources, especially mining, financial services and in other service sectors.

Now a word, Mr. Chairman, about Mexican labour standards. Many critics have concluded that the NAFTA will unfairly exploit Mexican workers. However, included in the agreement is a commitment that no NAFTA country should lower health and safety standards to attract investment. The NAFTA should encourage Mexico gradually to raise its standards. Ultimately, in our view, the best way to upgrade Mexico's labour standards is to work toward a global and North American economic environment that allows it to create better jobs, better-paying jobs, and prosperity through freer trade and a more open market.

• 0945

We simply do not believe that the NAFTA will prompt a downward spiral of labour standards as the three countries compete for investments and markets. On the contrary, we would argue the reverse. However, because of legitimate concerns about the enforcement of labour standards, there is an argument for putting in place a separate agreement or mechanism to monitor these sensitive issues, and we remain very open to this idea.

A word about the environment. The evidence suggests that the NAFTA represents a significant advance in the fusion of trade and environmental policy. Included in the agreement is a recognition of each country's exclusive right to set strong environmental standards. Also included is a commitment that no NAFTA country should lower environmental standards to attract investment.

While the NAFTA as it stands should be positive for the environment, it is difficult to address environmental matters within the constraints of a trade agreement. Thus, it may be desirable to negotiate one or more parallel trilateral agreements to strengthen environmental standards and to assure proper enforcement. Again, we are very open to this idea.

[Traduction]

Jusqu'ici, peu d'entreprises canadiennes ont effectué des investissements directs au Mexique—que ce soit dans les maquiladoras ou dans d'autres régions. Nous ne prévoyons pas de hausse spectaculaire des investissements directs du Canada au Mexique sous le régime de l'ALÉNA, encore qu'une certaine augmentation soit à la fois inévitable et souhaitable étant donné la croissance et la modernisation en cours dans l'économie mexicaine. La hausse des investissements canadiens à l'étranger sera vraisemblablement le fait, en bonne partie, non des industries manufacturières traditionnelles, qui ne sont pas en très bonne posture, pour la plupart, au Canada, mais du secteur des ressources naturelles, en particulier de l'industrie minière, des services financiers et des autres activités de service.

J'ai aussi quelques observations à faire sur les normes de travail au Mexique, monsieur le président. Un grand nombre de critiques de l'ALÉNA ont conclu que ce dernier entraînerait une exploitation éhontée des travailleurs mexicains. Cependant, l'accord comporte l'engagement de chacun des pays signataires de ne pas relâcher les normes de santé et de sécurité au travail dans le but d'attirer les investissements étrangers. L'ALÉNA devrait inciter le Mexique à relever progressivement ses normes. En dernière analyse, selon nous, la meilleure manière de favoriser un relèvement des normes applicables dans le domaine du travail au Mexique consiste à promouvoir l'instauration d'un espace économique mondial et nord-américain qui permette au Mexique de créer de la richesse et des emplois mieux rémunérés grâce à la libéralisation des échanges commerciaux et à l'ouverture des marchés.

Nous ne croyons tout simplement pas que l'ALÉNA entraînera une dégradation des normes de travail en raison de la concurrence que les trois pays se livreront pour attirer les investissements et accaparer les marchés. En fait, nous soutenons le contraire. Toutefois, du fait des préoccupations légitimes que suscite la mise en application des normes dans le domaine du travail, il ne serait pas injustifié de songer à la mise en place d'un accord ou d'un mécanisme distinct afin de suivre ce dossier délicat. Nous demeurons ouverts à cette possibilité.

Quelques mots maintenant sur l'environnement. L'ALÉNA représente indéniablement un progrès appréciable dans l'intégration des politiques commerciales et environnementales. L'accord comporte la reconnaissance du droit exclusif de chaque pays d'établir des normes rigoureuses en matière d'environnement. Chacun des pays signataires s'engage également à ne pas relâcher ses normes environnementales dans le but d'attirer les investisseurs.

L'ALÉNA, en sa forme actuelle, devrait être positif pour l'environnement, mais il reste que celui-ci s'accommode mal des contraintes d'un accord commercial. Aussi pourrait-il être souhaitable de négocier en parallèle un ou plusieurs accords trilatéraux visant à renforcer les normes environnementales et à assurer leur application. Ici aussi, nous sommes ouverts à cette possibilité.



[Text]

A final word on the issue of dispute settlement and trade remedy laws. Some commentators, and I believe Mr. Ritchie, who periodically has acted as an adviser to our own organization, who appeared before you yesterday, have expressed fear that minor changes in the dispute settlement provisions of the NAFTA as compared to the FTA may cause binational panels established under the new agreement to be less inclined to overturn the decisions reached by domestic trade authorities. Particularly worrisome is the possibility that panels might come to apply a narrower standard of review in examining cases once the NAFTA is operational. Based on a careful assessment—and we've looked at this very carefully—our best judgment is that this is unlikely to happen.

However, Canada must pay careful attention to the drafting of the NAFTA implementing legislation by the United States Congress. If the United States implementing legislation points to any substantive change in the role and mandate of dispute settlement panels relative to our experience with the existing FTA, then Canada must be prepared to act strongly to protect its interests. The integrity of the FTA dispute settlement rules cannot be compromised.

Looking to the future, we remain convinced that Canada should continue to press vigorously within the framework of the NAFTA for the development of new trading rules in the critical areas of dumping, subsidies, countervail, and safeguards.

The failure to agree to a substitute set of trade remedy laws was a disappointment at the time of the FTA, and we said so. It remains a source of disappointment to Canadian business as we evaluate the results of the NAFTA negotiations. In particular, much of the Canadian business community would be supportive of replacing existing national anti-dumping laws by a common set of competition anti-trust standards that would apply to trade within North America. Similarly, there's a widespread belief that some form of explicit subsidy code is needed to constrain the often arbitrary application of countervail laws.

The subsidy agreement likely to emerge at the conclusion of the GATT Uruguay Round may well provide an excellent basis for developing a more far-reaching North American understanding on trade-distorting subsidies.

[Translation]

Pour terminer, quelques mots sur le règlement des différends et les recours légaux en matière commerciale. Certains commentateurs—dont, je crois, M. Ritchie, qui conseille régulièrement notre association et qui a comparu devant vous hier—disent craindre que les modifications mineures apportées dans l'ALÉNA aux dispositions de règlement des différends de l'ALÉ n'amènent les groupes spéciaux binationaux qui seraient créés sous le régime du nouvel accord à être moins portés à infirmer les décisions rendues par les autorités commerciales nationales. Une possibilité particulièrement préoccupante est celle que les groupes spéciaux n'en viennent à appliquer une norme d'examen plus étroite lorsqu'ils sont saisis d'un dossier, une fois l'ALÉNA en vigueur. À la lumière d'une évaluation approfondie—nous avons étudié cette question très attentivement—, nous sommes d'avis, en l'état actuel des choses, que ce résultat est peu probable.

Le Canada devra toutefois faire preuve de vigilance lorsque le Congrès des États-Unis rédigera les mesures de mise en oeuvre de l'ALÉNA. Si ces mesures se traduisent par une modification sensible du rôle ou du mandat des groupes spéciaux de règlement des différends par rapport à ce que nous avons connu depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, le Canada devra être prêt à réagir vigoureusement afin de protéger ses intérêts. L'intégrité des mécanismes de règlement des différends prévus dans l'ALÉ ne saurait souffrir de compromis.

Pour ce qui est de l'avenir, nous restons convaincus que le Canada devrait poursuivre avec vigueur, dans le cadre de l'ALÉNA, ses efforts en vue de l'élaboration de nouvelles règles commerciales dans les domaines essentiels du dumping, des subventions et des droits compensateurs ainsi que des mesures de sauvegarde.

Le fait que les pays en cause n'aient pu s'entendre sur un ensemble de recours légaux en matière commerciale, qui servirait de mécanisme de rechange, a été une source de déception lors de la conclusion de l'ALÉ, déception que nous avons nous-mêmes exprimée. Cela continue d'être perçu par les entreprises canadiennes comme une lacune de l'ALÉNA, lorsqu'elles évaluent les résultats des négociations. Plus particulièrement, une bonne partie des milieux d'affaires canadiens seraient en faveur du remplacement des lois antidumping nationales actuelles par un ensemble commun de normes de concurrence ou antitrust qui s'appliqueraient à tous les échanges commerciaux en Amérique du Nord. De même, beaucoup de gens d'affaires croient à la nécessité de mettre en place, sous une forme ou une autre, un code régissant explicitement les subventions afin de limiter le recours souvent arbitraire aux droits compensateurs.

L'accord qui se dégagera probablement de la conclusion de l'Uruguay Round, dans le cadre du GATT, en matière de subventions pourrait bien fournir une excellente base pour l'élaboration, en Amérique du Nord, d'une entente plus complète sur les subventions ayant des effets de distorsion sur le commerce.

## [Texte]

In conclusion, let me say a word about the longer term. International trade agreements, as I'm sure you will all agree, are not cast in stone. They are dynamic agreements, frequently subject to revision, as they should be. Often they provide the basis for building deeper and more expansive cooperative relationships among the countries that trade with one another. We believe the NAFTA should be seen in this light.

Through the agreement's accession clause, it is virtually certain that several other countries in the hemisphere will become signatories before the end of the decade. At the same time, the NAFTA's rules and institutional mechanisms could very well be changed or elaborated in the future based on evolving goals and priorities. The fall of communism, in concert with the emergence of a more integrated and globalized marketplace, has encouraged many countries to pursue new and to deepen existing regional economic and trade arrangements.

• 0950

The choice for Canada is clear. Either we adopt an open trade policy toward our own hemisphere or we will be left outside of a future trade arrangement that may eventually stretch from Alaska to the southern tip of South America.

The Business Council on National Issues has long supported broadly based rural trade liberalization on the basis of GATT principles of national treatment, non-discrimination, and transparency. At the same time, we have been in the forefront in advocating a multi-tiered approach to Canadian trade liberalization through our support of the FTA, a successful Uruguay Round, and now the NAFTA. However, we recognize that the NAFTA will lead to improvements in global welfare only as long as it creates trade and does not become an inward-looking protectionist arrangement characterized by increasing barriers to the trade and investment of non-member countries.

The best strategy for Canada, Mr. Chairman, is to continue its multifaceted approach to trade liberalization and to aggressively pursue markets and strategic linkages outside of North America as well as within it. This includes not only seeking a wider trading relationship with other Latin American countries by building on the NAFTA, but also by searching for ways to forge stronger and more formal trading relationships with other regions and countries as well. For instance, last year we raised the idea of creating a new institutional arrangement between Canada and Japan, or more generally between Canada and the Pacific Rim countries. We feel this concept has merit.

We are also exploring the possibility for stronger institutional linkages on a North Atlantic basis that would involve Canada and the European Community. Most important, we believe that business managers and

## [Traduction]

En conclusion, je dirai quelques mots sur les perspectives à long terme. Les accords commerciaux entre pays ne sont pas figés. Ils font l'objet de fréquentes révisions, qui leur confèrent une dimension dynamique, ce qui est tout à fait indiqué. Ils sont souvent le point de départ d'une coopération plus approfondie et plus large entre les pays qui commercent entre eux. C'est dans cette optique, à notre avis, que l'ALÉNA devrait être envisagé.

Il est à peu près certain que la clause d'accession prévue dans l'accord incitera plusieurs autres pays des Amériques à adhérer à celui-ci avant la fin de la décennie. Parallèlement, il se pourrait bien que les règles et les mécanismes institutionnels prévus dans l'ALÉNA soient modifiés ou précisés à la lumière des nouveaux objectifs et priorités des pays signataires. La chute du communisme, parallèlement à l'émergence d'un marché plus intégré et mondialisé, a incité un grand nombre de pays à chercher à conclure de nouveaux accords économiques et commerciaux dans un cadre régional, ou à renforcer les ententes de ce genre qui pouvaient exister déjà.

Le choix est clair pour le Canada : soit nous adoptons une politique commerciale d'ouverture sur les Amériques, soit nous resterons en marge des accords commerciaux futurs dont le champ pourrait, à terme, s'étendre de l'Alaska à la Patagonie.

Le Conseil des chefs d'entreprises s'est prononcé depuis longtemps en faveur d'une large libéralisation du commerce mondial conformément aux principes du GATT — le traitement national, l'absence de discrimination et la transparence. Parallèlement, nous avons toujours été parmi les plus ardents partisans d'une approche à plusieurs volets de la politique canadienne de libéralisation des échanges en appuyant l'ALÉ, les négociations de l'Uruguay Round et, maintenant l'ALÉNA. Nous sommes toutefois conscients que l'ALÉNA ne permettra d'améliorer le bien-être global que dans la mesure où il ne se transformera pas en mécanisme protectionniste introspectif caractérisé par des barrières de plus en plus élevées aux exportations et aux investissements des pays non membres.

La meilleure stratégie consiste pour le Canada, monsieur le président, à poursuivre la libéralisation des échanges sur plusieurs plans et à redoubler d'efforts pour exploiter les marchés extérieurs et établir des liens stratégiques aussi bien en Amérique du Nord qu'outre-mer. Il s'agit, dans cet ordre d'idées, non seulement de chercher à élargir à d'autres pays d'Amérique latine les relations commerciales nouées dans le cadre de l'ALÉNA, mais aussi de chercher les moyens d'établir des liens commerciaux plus forts et plus institutionnalisés avec d'autres régions ou pays. Par exemple, nous avons lancé l'an dernier l'idée de conclure de nouvelles dispositions institutionnelles entre le Canada et le Japon — ou, plus généralement, entre le Canada et les pays de la région du Pacifique. Nous croyons à la validité de cette idée.

Nous songeons également au renforcement éventuel de liens institutionnalisés entre les pays de l'Atlantique Nord qui feraient intervenir le Canada et la Communauté européenne. Avant toute chose, nous estimons que les dirigeants



[Text]

government policymakers in Canada must adopt an outward-looking approach and vision, one that recognizes that the entire globe is fast becoming the relevant arena for pursuing Canada's long-term economic interests. Thank you very much.

**The Chairman:** We will be going to Mr. MacLaren first, Mr. Langdon second, and Mr. Van De Walle third. If we can keep the rounds to about eight minutes, we should be able to get this first round done and go for the vote. Mr. MacLaren.

**Mr. MacLaren (Etobicoke North):** I thank Mr. d'Aquino for being with us this morning. I would like to spend my eight minutes entirely on the last paragraph or two of his presentation and explore the BCNI's ideas about new institutional links with Japan and the European Community, a subject that certainly needs more debate and discussion within Canada. We're here, however, to talk about NAFTA, so I'll try to limit myself to that.

I will ask both questions at the same time, and then perhaps Mr. d'Aquino would want to respond. Behind the ambiguities of the dispute settlement procedures, there lies of course, as you suggest in your paper, Mr. d'Aquino, the continuing absence of a subsidies code and clear understandings on countervail and antidumping.

We've seen that the timetable and the commitment to resolve those issues that were embodied in the FTA are absent in the NAFTA. Presumably the assumption is that the successful Uruguay Round will. . . Of course the GATT rule will prevail and thereby fill some part of that void.

In your statement you say that the Uruguay Round may well provide an excellent basis for developing a more far-reaching North American understanding on trade-distorting subsidy. What had you in mind when you looked beyond the Dunkel proposals of December 20? What were you thinking of that would be more far-reaching in terms of a subsidy code in the context of NAFTA? That's question one.

This is my second question. You speak of the NAFTA being a dynamic treaty, as trade treaties are, and we've seen some evidence already, in the case of President-elect Clinton, looking beyond the text of NAFTA for supplementary or parallel accords on the environment and on labour standards. In our party we have taken the view that the agreement was inadequate in those respects, as indeed President-elect Clinton has now identified in the case of the United States. Have you some further comment on what you would see as additional desirable provisions with regard to labour standards and the environment in those supplementary accords?

• 0955

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, I'd be happy to answer Mr. MacLaren's two points, beginning with the issue. . . And incidentally, the invitation to talk about Japan and Europe we look forward to picking up with you on that outside of these parliamentary hearings, because I know you're interested in it as well—

[Translation]

d'entreprises et les décideurs publics canadiens doivent adopter une attitude extravertie en s'ouvrant sur l'extérieur, en reconnaissant que la planète tout entière est rapidement en voie de devenir l'espace économique où il convient de défendre les intérêts à long terme du Canada. Merci beaucoup.

**Le président:** Je donnerai d'abord la parole à M. MacLaren, puis à M. Langdon et M. Van De Walle. Si le tour de questions ne dépasse pas huit minutes, nous devrions pouvoir en terminer un avant d'aller voter. Monsieur MacLaren.

**M. MacLaren (Etobicoke-Nord):** Je remercie M. d'Aquino d'être parmi nous ce matin. J'aimerais consacrer les huit minutes à ma disposition aux deux derniers paragraphes de son mémoire et approfondir les idées du CCCE au sujet de nouveaux liens institutionnalisés avec le Japon et la Communauté européenne, une question qui reste assurément à débattre au Canada. Mais comme nous sommes ici pour parler de l'ALÉNA, je vais essayer de m'en tenir à ce sujet.

Je vais poser mes deux questions en même temps, et j'espère que M. d'Aquino voudra bien me répondre. Derrière les ambiguïtés des méthodes de règlement des différends, il y a évidemment, comme vous le dites dans votre mémoire, le fait qu'il n'y a toujours pas de code sur les subventions, ni d'interprétation claire des dispositions antidumping et sur les droits compensateurs.

Nous savons que l'engagement de régler ces problèmes en fonction d'un échéancier précis, qui figurait dans l'ALÉ, ne se trouve pas dans l'ALÉNA. On espère, j'imagine, que l'Uruguay Round réussira à. . . Évidemment, la décision du GATT aura préséance et comblera une partie du vide.

Dans votre déclaration, vous avez dit que l'Uruguay Round pourra bien fournir une excellente base pour l'élaboration, en Amérique du Nord, d'une entente plus complète sur les subventions ayant des effets de distorsion sur le commerce. A quoi songiez-vous quand vous imaginiez ce qui pourrait succéder aux propositions Dunkel du 20 décembre? Qu'est-ce qui pourrait être plus complet comme code de subventions dans le cadre de l'ALÉNA? C'était ma première question.

Voici la deuxième. Vous dites que l'ALÉNA a une dimension dynamique, comme c'est le cas de tous les traités commerciaux, et nous en avons eu une indication dans les propos du président élu Clinton, qui dit souhaiter des accords supplémentaires ou parallèles à l'ALÉNA au sujet de l'environnement et des normes de travail. La position de notre parti, c'est que l'accord comporte des faiblesses à cet égard, et, d'ailleurs, le président élu Clinton des États-Unis a énoncé une position semblable au nom de son pays. Avez-vous autre chose à ajouter quant à des dispositions additionnelles qu'il serait souhaitable d'adopter à votre avis dans ces accords supplémentaires sur l'environnement et les normes de travail?

**M. d'Aquino:** Monsieur le président, je répondrai avec plaisir aux deux questions posées par M. MacLaren. Soit dit en passant, nous sommes à votre entière disposition pour discuter plus longuement avec vous, dans un autre cadre que les présentes audiences parlementaires, du Japon et de l'Europe, car je sais que cela vous intéresse également.

[Texte]

**Mr. MacLaren:** If I might just interject, this subcommittee proposed the negotiation of new institutional arrangements with the European Community. That was the view of this committee not a month or two ago. We could return to that subject.

**Mr. d'Aquino:** If invited to do so, we'd love to come back and chat with you about that subject again, because it's of great interest to us.

Mr. MacLaren has raised two points. Let me begin with the issue of subsidies.

We've tried to make it very clear in our brief, which perhaps runs contrary to some of the perceptions of what the business community wants in this NAFTA, that we are very open to the idea of very significantly enhanced procedures and institutions to deal with trade law remedy. Mr. MacLaren will remember that at the time when the FDA was being negotiated and indeed concluded, one of the disappointments we expressed was that we did not achieve a single system of trade law that would apply to Canada and the United States, which for us would have been the ideal. As it turned out, that seemed to have been beyond the capabilities of the negotiators at the time, and I suggest to you it was probably beyond the ability of the Americans, who of course are enormously protective of everything they have, to reach out conceptually to that degree.

Therefore we have consistently argued, Mr. MacLaren, that trade agreements are not static things, written in stone, but dynamic things. As one sees with the European Community, the Treaty of Rome, EFTA, and many other agreements, they are constantly evolving. So we should have—certainly we do, in the Business Council—as a central goal, the gradual development of improved laws dealing with subsidies.

When you say to me, well, would you be happy with what Mr. Dunkel has proposed? Yes, we would be happy with what Mr. Dunkel has proposed, as an improvement over what exists at present. If you ask me, but what do you have in mind that might go beyond what Mr. Dunkel has in mind, it is the ability to do something bilaterally or trilaterally that could never be contemplated within the context of a GATT, and that is a single set of dispute-settlement rules that would be adhered to by Canada and the United States, and in this case by Mexico. Our argument is that could be done more easily within the context of a two- or three-nation agreement than you could ever do it within the context of a GATT. So that continues to be our goal.

The thing I'm delighted about, which I think separates you from another party represented at this table, is that your party, I think very wisely, has indicated this should be an area of...you use the words "renegotiation" or "continued negotiation". We are very supportive of that idea. I can assure you the Business Council will continue to press, through the window that has been left open in the NAFTA through the so-called "consultations", and through the

[Traduction]

**M. MacLaren:** Je vous interromps pour signaler que notre sous-comité a déjà proposé de négocier de nouveaux arrangements institutionnels avec la Communauté européenne. Ce point de vue a été exprimé au comité il y a à peine un mois ou deux. Nous pourrions y revenir.

**M. d'Aquino:** Si nous sommes invités à le faire, nous nous ferons un plaisir de revenir discuter avec vous de cette question qui nous intéresse énormément.

M. MacLaren a abordé deux points. Je vais commencer par les subventions.

Nous avons tenté de dire clairement dans notre mémoire que nous sommes tout à fait favorables à l'établissement de procédures et d'institutions beaucoup plus étoffées régissant la mise en oeuvre de mesures commerciales correctives, ce qui va peut-être à l'encontre de la perception courante quant à ce que les gens d'affaires voudraient obtenir dans le cadre de l'ALÉNA. M. MacLaren se rappellera qu'à l'issue des négociations de l'ALÉ, nous nous étions dits déçus que l'on n'ait pas réussi à s'entendre sur une législation commerciale unique qui s'appliquerait autant au Canada qu'aux États-Unis, ce qui, pour nous, aurait été l'idéal. En fin de compte, il semble que c'était trop demander des négociateurs qui s'occupaient de ce dossier à l'époque. On sait que les Américains ont tendance à protéger féroceMENT leurs acquis, et ils étaient probablement incapables de concevoir une chose pareille.

C'est pourquoi, monsieur MacLaren, nous n'avons jamais cessé de soutenir que les accords commerciaux ne sont pas gravés dans le marbre. Ce ne sont pas des instruments statiques, mais bien dynamiques. Comme on peut le voir dans le cas de la Communauté européenne, le traité de Rome, le traité de libre-échange européen et bien d'autres accords sont en constante évolution. Nous devrions donc avoir comme objectif fondamental—et c'est assurément notre objectif au Conseil des chefs d'entreprises—de favoriser l'assouplissement graduel de la législation sur les subventions.

Maintenant, vous me demandez si nous accepterions volontiers ce que M. Dunkel a proposé. Oui, nous accepterions volontiers la proposition de M. Dunkel, dans la mesure où elle représente une amélioration par rapport à la situation actuelle. Si vous me demandez ce que nous souhaiterions qui irait plus loin que ce que M. Dunkel propose, c'est un arrangement bilatéral ou trilatéral qui ne peut même pas être envisagé dans le cadre du GATT et qui permettrait de mettre en place un ensemble unique de règles sur le règlement des différends, règles qui seraient respectées par le Canada, par les États-Unis et par le Mexique. Nous soutenons que cela pourrait se faire plus facilement dans le cadre d'un accord entre deux ou trois pays que dans le contexte du GATT. C'est toujours notre objectif.

À ce propos, il y a une chose qui me ravit et qui vous distingue d'un autre parti représenté à cette table, c'est que votre parti a parlé, très judicieusement, je crois, de «renégociations», ou encore de «négociations permanentes». Nous sommes tout à fait d'accord avec cette idée. Je peux vous assurer que le Conseil des chefs d'entreprises continuera d'exercer des pressions, profitant de la brèche laissée entrouverte dans l'ALÉNA par les soi-disant «consultations»,



[Text]

joint committee dealing with an attempt to bring a single set of competition policy rules to bear in North America... we will continue to press that as really one of the top priorities on our North American trade agenda.

On the second issue, the so-called "parallel accords", you've seen in our paper a willingness on our part to see parallel accords negotiated both on the issue of labour standards and on the environment. You're probably aware that we're extremely active in the environmental sphere, and we were delighted to see that the NAFTA has gone beyond what any other major trade agreement in the world has attempted to do in the area of the environment.

• 1000

We see this as a step in the right direction, and you know what those provisions are. Should those provisions be further strengthened? The environmental ministers of the three countries are meeting and have met, and they have said that they are open to that idea. We are as well, and we will encourage that because we would like to see tougher environmental standards set in North America. This is not only because we're fearful of what has been a tradition of lax implementation in Mexico, but because we happen to believe that strong environmental standards are consistent with building a competitive economy, and if we want a competitive North America, we've got to have industries that are on the leading edge of environmental change rather than being in a defensive posture.

Finally, on the issue of labour standards, we have looked at the social charter in the European Community, and the potential for social dumping is a real problem in North America, there's no question about that. On the other hand we have to be very realistic. We happen to believe, as do President Salinas and a very progressive and aggressive group of people in Mexico, that the best way to raise the living and labour standards of Mexicans is to open up the economy to growth, and that's why we support the NAFTA.

That is by far the most powerful catalyst for bringing it up, but it's not going to happen overnight. Because it's not going to happen overnight and will take some time, we are supportive of the idea of some form of parallel accord that would address those issues. I notice that President-elect Clinton is in support of it as well, and that your party is in support of it too. I think that's a constructive move and we would be happy to pursue that further.

**Mr. Langdon:** Mr. Chairman, it's always a pleasure to have the BCNI in front of the committee. As usual Mr. d'Aquino is starting from a base of information and recognition of reality, recognizing things such as Mexico's

[Translation]

et par l'entremise du comité mixte qui s'efforce de mettre au point un seul train de règles sur la concurrence pour toute l'Amérique du Nord... nous continuerons donc d'exercer des pressions pour que l'on accorde une priorité absolue à cet aspect dans le dossier du commerce nord-américain.

Quant au deuxième point, ce que l'on appelle les «accords parallèles», nous disons dans notre document que nous sommes favorables à la négociation d'accords parallèles sur les normes de travail et sur l'environnement. Comme vous le savez probablement, nous sommes extrêmement actifs dans le dossier de l'environnement, et nous sommes ravis de voir que dans l'ALÉNA, pour ce qui est de l'environnement, on est allé plus loin que dans tout autre grand accord commercial négocié n'importe où dans le monde.

Nous y voyons un pas dans la bonne direction. Vous savez quelles sont les dispositions de l'accord à cet égard. Maintenant, devrait-on aller encore plus loin? Les ministres de l'Environnement des trois pays se réunissent régulièrement et ont déclaré qu'ils voyaient cela d'un oeil favorable. Nous y sommes également favorables et nous encouragerons tout effort en ce sens. En effet, nous aimerions voir appliquer des normes environnementales plus rigoureuses en Amérique du Nord, non seulement parce que nous avons des craintes quant à la mollesse traditionnelle du Mexique pour ce qui est de l'application de ces normes, mais aussi parce que nous croyons que l'application de normes environnementales rigoureuses est compatible avec l'édification d'une économie compétitive. Si nous voulons que l'Amérique du Nord soit compétitive, nous devons avoir des entreprises qui sont à la fine pointe de l'évolution environnementale, et non pas sur la défensive.

Enfin, pour ce qui est des normes de travail, nous avons étudié la charte sociale de la Communauté européenne et nous avons conclu que la possibilité de dumping social en Amérique du Nord est un véritable problème, aucun doute là-dessus. Par contre, nous devons être réalistes. Nous sommes convaincus, comme le sont le président Salinas et un groupe de Mexicains très progressistes et très dynamiques, que le meilleur moyen d'élever le niveau de vie et les normes de travail des Mexicains, c'est d'ouvrir l'économie et d'accélérer sa croissance. C'est pourquoi nous sommes en faveur de l'ALÉNA.

C'est de loin le plus puissant catalyseur, mais cela n'arrivera pas du jour au lendemain. Comme cette évolution prendra du temps, nous appuyons l'idée d'un accord parallèle quelconque traitant de ces questions. Le président élu Clinton s'est également prononcé en faveur, de même que votre parti. Il me semble que c'est une bonne idée, et nous sommes à votre disposition pour en discuter de manière plus approfondie.

**M. Langdon:** Monsieur le président, c'est toujours un plaisir de recevoir au comité les représentants du Conseil canadien des chefs d'entreprises. Comme d'habitude, M. d'Aquino est bien informé. Il reconnaît la réalité, notamment

## [Texte]

limited enforcement of environmental standards, the potential for social dumping that could exist in the context of the NAFTA agreement, and some of the problems with the existing trade remedy provisions in NAFTA.

What always disturbs me is sometimes New Democrats are accused of having utopian views of what will somehow emerge despite certain realities, yet it seems to me that BCNI commonly has utopian views of what will emerge despite the problems that it must recognize.

I have three questions, and I'll throw them out at the start to make sure they are registered.

First, with respect to this whole issue of a common code for subsidies, for countervail and for anti-dumping provisions, Mr. d'Aquino talks about dynamic development. The dynamic development that I see between the FTA and NAFTA is in fact a major step backwards. In the case of the FTA, we had a commitment to a five-to seven-year period within which some common standards could be reached. In the case of NAFTA, that has been abandoned completely. That seems to me to represent a backward movement rather than a forward movement, and it leads us to our conclusion that you are much more likely to get the common accords that are needed in this area through GATT negotiations and through the development of such a code under GATT. I would like your comments on that.

• 1005

Second, I want to know why you have not talked about the lack of balance in the treatment of Canada as compared to Mexico with respect to energy commitments. In the case of Canada, as you know, there are commitments to maintain our supplies of energy exports to the United States, even in periods of shortage. In the case of Mexico there are no such provisions. The Mexicans insisted on being free to develop their energy resources as they wish. Why would the BCNI support this kind of unequal treatment between the two countries? Surely that does not make sense.

Finally, I have to say that one thing disappointed me about this brief. I was not surprised to see the Department of Finance come up with its shoddy attempts to deal with the so-called low-wage controversy, but I am very surprised to see the BCNI uncritically accept that shoddy analysis. Of course what that analysis did was take wage comparisons strictly from the manufacturing sector; it then compared those against productivity measurements, which came from the entire economies of both countries. As Mr. d'Aquino will know, the wage sector in Mexico is much smaller than in Canada. Therefore, to take GDP divided by the number of people working in the country, as the Department of Finance has done, and expect that tells us anything about productivity in the manufacturing sector is simply fallacious.

## [Traduction]

l'application peu rigoureuse des normes environnementales au Mexique, la possibilité de dumping social auquel pourrait donner lieu l'Accord de libre-échange nord-américain, de même que certains problèmes que posent les dispositions actuelles de l'ALÉNA sur les recours légaux en matière commerciale.

Une chose me trouble toujours. On accuse parfois les néo-démocrates d'être utopiques, de nier la réalité. Pourtant, il me semble qu'actuellement, c'est le Conseil canadien des chefs d'entreprises qui a des vues utopiques et qui s'attend à ce qu'une réalité émerge en dépit des problèmes qu'il doit pourtant reconnaître.

J'ai trois questions que je vais poser l'une à la suite de l'autre avant qu'on ne me coupe la parole.

Premièrement, au sujet du dossier d'un code commun pour les subventions, les droits compensateurs et les règles antidumping, M. d'Aquino parle d'un instrument dynamique en constante évolution. Or, l'évolution que je constate de l'ALÉ à l'ALÉNA est rétrograde. L'ALÉ prévoyait en effet une période de cinq à sept ans au cours de laquelle on se mettrait d'accord sur des règles communes. Cela a été complètement abandonné dans l'ALÉNA. Il me semble que c'est une évolution rétrograde, et non pas progressiste. C'est pourquoi nous en concluons que la probabilité est beaucoup plus élevée d'obtenir les ententes qui s'imposent à cet égard par les négociations dans le cadre du GATT. Je voudrais savoir ce que vous en pensez.

Deuxièmement, je veux savoir pourquoi vous n'avez pas parlé du déséquilibre entre les engagements pris par le Canada et le Mexique en matière énergétique. Dans le cas du Canada, comme vous le savez, nous nous engageons à maintenir nos exportations d'énergie vers les États-Unis, même en période de pénurie. Aucune disposition de ce genre ne s'applique au Mexique. Les Mexicains ont insisté pour avoir le droit d'exploiter librement leurs ressources énergétiques. Pourquoi le Conseil canadien des chefs d'entreprises appuie-t-il cette inégalité de traitement entre les deux pays? C'est inacceptable.

Enfin, je dois dire qu'une chose m'a déçu dans ce mémoire. Quand le ministère des Finances a tenté maladroitement d'intervenir dans la controverse sur les bas salaires, je n'ai nullement été étonné. Par contre, je trouve surprenant de voir le Conseil canadien des chefs d'entreprises accepter cette médiocre analyse sans aucun esprit critique. Cette analyse boiteuse portait sur une comparaison entre les salaires dans le secteur manufacturier, d'une part et, d'autre part, les mesures de la productivité s'appliquant à l'ensemble de l'économie des deux pays. M. d'Aquino n'ignore pas qu'il y a beaucoup moins de salariés au Mexique qu'au Canada. Par conséquent, il est tout simplement fallacieux de diviser simplement le PIB par le nombre de travailleurs du pays, comme le ministère des Finances l'a fait, et de s'attendre à ce que le résultat nous dise quoi que ce soit d'intéressant sur la productivité du secteur manufacturier.



[Text]

I notice that you nod. I hope that means you agree, and I hope you agree too that this particular treatment, which you have used in your argument, by the Department of Finance. . . I do not usually use words like "garbage" in talking about the work of the Department of Finance. They are usually quite competent and professional. However, in this particular comparison, frankly, they have produced a piece of garbage that is unworthy even of them. It is certainly unworthy of decent economic analysis.

I would hope, Mr. d'Aquino, that you will be prepared to say that while you may wish to continue with your general point, you will no longer accept this piece of nonsense as something that backs up the point you are trying to make.

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, when I hear Mr. Langdon talk about Utopia, I am reminded of the immortal words of Sir Thomas More, who wrote something called *Utopia*, you may remember, and who said that man, in reaching out for heaven, reaches out for Utopia. If his party has reached for Utopia and we have reached for Utopia, it means that we are reaching out for heaven. I do not think that is necessarily bad. I would say that it is good.

**Mr. Langdon:** We all have to have a certain touch of realism, Mr. d'Aquino.

**Mr. d'Aquino:** On the three issues Mr. Langdon has raised, first of all on the issue of countervail and subsidies, I disagree that we have moved back. Keep in mind that the original components of the FTA were done in an environment where the Uruguay Round was only in its infancy and whether or not we were going to be able to achieve some form of GATT subsidies code was a very large question mark. Since that time, we are in the very advanced stages, and we are hopeful, as I am sure you are, that we will achieve success in that regard. So we continue to look to the GATT as a way of coming up with a subsidies and countervailing code that will apply. I come back to what I said to Mr. MacLaren: we will consistently push for something that will go beyond that.

I disagree with you. The removal of the seven-year provision was a very realistic move, because I suggest to you that it was somewhat hollow to assume that Canada and the United States would rip up the free trade agreement if they could not agree on one provision, that dealing with countervails and subsidies, even though it is very important to do so. When that original commitment was made, it was really not a very realistic commitment.

• 1010

Now Canada and the United States are the leaders and have committed themselves in a very aggressive way to pushing for a successful conclusion of the GATT, which would include a subsidies code. At the same time, there is a provision under the NAFTA that says we will consult, so I challenge your point that it has been "abandoned completely". We will consult in these matters, and I can assure you, Mr. Langdon, the business community of Canada

[Translation]

Je vois que vous hochez la tête. J'espère que cela veut dire que vous êtes d'accord, et j'espère également que vous êtes d'accord pour dire que ce document du ministère des Finances sur lequel vous fondez en partie votre argumentation. . . D'habitude, je n'emploie pas des mots comme «foutaise» pour décrire le travail du ministère des Finances. Les gens des Finances sont généralement très compétents et font preuve de professionnalisme. Pourtant, dans le cas de cette comparaison, je dois dire franchement qu'ils ont produit un document qui n'est bon qu'à jeter à la poubelle. Il est indigne d'une analyse économique le moins sérieuse.

Vous persisterez sans doute dans votre argumentation générale, monsieur d'Aquino, mais j'espère au moins que vous cesserez de citer ce gâchis de papier à l'appui de vos dires.

**M. d'Aquino:** Monsieur le président, quand j'entends M. Langdon parler d'utopie, je ne peux m'empêcher de songer aux paroles immortelles de Sir Thomas More, qui a écrit un ouvrage intitulé *Utopie*, dans lequel il dit que l'homme, dans sa quête du ciel, aspire à l'Utopie. Si le parti du député aspire à l'Utopie et si nous-mêmes aspirons à l'Utopie, c'est dans un même élan vers Dieu, ce qui, à mon avis, n'est pas nécessairement mauvais, au contraire.

**M. Langdon:** Il nous faut tous conserver une certaine dose de réalisme, monsieur d'Aquino.

**M. d'Aquino:** M. Langdon a abordé trois points. Premièrement, au sujet des droits compensateurs et des subventions, je ne suis pas d'accord pour dire que l'évolution est rétrograde. Il ne faut pas perdre de vue qu'au moment où l'on a adopté les éléments originaux de l'ALÉ, l'Uruguay Round n'en était qu'à ses débuts et l'on ignorait absolument si l'on aurait un succès quelconque au GATT quant à la mise au point d'un code des subventions. Depuis cette époque, le dossier a beaucoup progressé, et nous avons bon espoir de réussir à cet égard, et je suis certain que vous l'espérez aussi. Nous continuons donc de nous tourner vers le GATT pour la mise au point d'un code des subventions et des mesures compensatoires. J'en reviens à ce que je disais à M. MacLaren: nous exercerons sans relâche des pressions en vue d'aller plus loin.

Je ne suis pas d'accord avec vous. L'élimination de la période de sept ans témoigne d'une forte dose de réalisme. En effet, il me semble que c'était un peu ridicule de s'attendre à ce que le Canada et les États-Unis mettent au rancart l'accord de libre-échange faute de pouvoir s'entendre sur une seule disposition, celle portant sur les mesures compensatoires et les subventions, même s'il était important de le faire. Quand on a pris cet engagement, on n'a pas fait preuve de beaucoup de réalisme.

Le Canada et les États-Unis ont pris l'initiative et se sont engagés à ne ménager aucun effort pour faire aboutir les négociations du GATT et à mettre au point un code des subventions. En même temps, l'ALÉNA comporte une disposition selon laquelle nous allons consulter, de sorte que je m'inscris en faux quand vous dites que cela a été «abandonné complètement». Nous allons consulter en la matière, et je puis vous assurer, monsieur Langdon, que les

[Texte]

will aggressively push our own government to ensure that agenda remains open.

Secondly, I think making a specific commitment to put together a working party to deal with the dumping issue, which is another very important element of trade remedy laws, is a step in the right direction. For a long time we have been arguing Canada and the United States should be bound by a common law on competition policy and we should not have dumping. So I don't accept there has been a step backward. I think it has been a step forward.

**Mr. Langdon:** That's not what's agreed in NAFTA. There is no suggestion we will be moving toward a common competition policy.

**Mr. d'Aquino:** No, no, but the parties have said they will put together a joint committee to work toward that goal. That's what the NAFTA says, and we are delighted it's in there. It's something we strongly urge the parties to say.

**Mr. Langdon:** But, again, that's without any deadlines or commitments.

**Mr. d'Aquino:** Well, that's without any deadlines. I mean, when the architects of the Treaty of Rome sat down in Rome in the mid-1950s, they didn't have a lot of deadlines either and look where they are today.

**Mr. Langdon:** That is about to collapse.

**Mr. d'Aquino:** With regard to your second point on energy, I know your party and the BCNI have always had a very fundamental disagreement on the energy question, so I'm not surprised you would make the point you have. You see, we have always believed the provisions in the FTA were not negative, but positive provisions. Canada has oil and particularly gas in abundance. Jobs depend on taking that natural resource out of the ground and exporting it. You are not going to export it to distant parts of the world. You have to export it to the most important market you have.

Therefore, the agreement within the FTA in terms of security of access and supply was a good trade-off. We have no apologies to make for that whatsoever. Those who have jobs and investments in the oil and gas industry would not disagree with what I have just said. I think you should pay some attention to what they have to say, particularly when we are facing 12% unemployment.

The second issue is Mexico is not a party to the IEA, the International Energy Agreement. I thought you would be supportive of the IEA and the principle that in times of great crisis, countries should share. I take you back to the details of the FTA. Sharing does not mean Canada will do without. It means supply contracts will be honoured. That is good business and it is certainly good diplomacy in times of great crisis.

[Traduction]

milieux d'affaires canadiens exerceront de fortes pressions sur notre propre gouvernement pour qu'il demeure actif dans ce dossier.

Deuxièmement, on s'est engagé spécifiquement à mettre sur pied un groupe de travail qui s'attaquera à la question du dumping. C'est un autre élément très important des recours légaux en matière commerciale, et c'est un pas dans la bonne direction. Depuis longtemps, nous soutenons que le Canada et les États-Unis devraient être liés par une législation commune sur la politique de la concurrence et que nous ne devrions pas permettre le dumping. Par conséquent, je conteste votre affirmation selon laquelle nous avons fait marche arrière. Au contraire, je pense que c'est un progrès.

**M. Langdon:** Ce n'est pas ce sur quoi on s'est entendu dans l'ALÉNA. Il n'y est pas question de progresser vers une politique de concurrence commune.

**M. d'Aquino:** Non, non, mais les parties ont dit qu'elles mettraient sur pied un comité conjoint qui s'attaquerait à cet objectif. C'est ce que l'on dit dans l'ALÉNA, et nous en sommes ravis. Nous avons fortement incité les parties à le dire explicitement.

**M. Langdon:** Mais là encore, il n'y a aucun engagement, aucun échéancier.

**M. d'Aquino:** En effet, il n'y a pas d'échéancier. Quand les architectes du traité de Rome se sont réunis à Rome au milieu des années cinquante, ils n'ont pas non plus fixé de délai précis, et voyez où ils en sont aujourd'hui.

**M. Langdon:** C'est sur le point de s'effondrer.

**M. d'Aquino:** Quant à votre deuxième point, au sujet de l'énergie, je sais que votre parti et le Conseil canadien des chefs d'entreprises ont toujours été fondamentalement en désaccord sur la question énergétique, de sorte que votre argument ne m'étonne pas. Voyez-vous, nous avons toujours cru que les dispositions de l'ALÉ n'étaient pas négatives, mais positives. Le Canada possède du pétrole et, surtout, du gaz en abondance. Il faut extraire du sol cette richesse naturelle et l'exporter; des emplois en dépendent. On ne va pas l'exporter à l'autre bout du monde. Il faut bien l'exporter vers le marché le plus important qui est à notre porte.

Par conséquent, l'entente conclue dans le cadre de l'ALÉ relativement à la sécurité des approvisionnements et à l'accès au marché était un bon compromis. Il n'y a pas de regret à avoir à ce chapitre. Ceux qui ont des emplois et des investissements dans le secteur du pétrole et du gaz abondent dans mon sens. Je trouve que vous devriez leur prêter l'oreille, surtout quand le taux de chômage est à 12 p. 100.

Deuxièmement, le Mexique n'est pas partie à l'Accord relatif à un programme international de l'énergie. J'aurais cru que vous seriez partisan de cet accord et que vous accepteriez le principe voulant qu'en temps de crise, les pays devraient partager leurs ressources. J'en reviens aux détails de l'ALÉ. Le fait de partager ne veut pas dire que le Canada sera dépourvu. Cela veut dire que les contrats d'approvisionnement seront respectés. C'est bon sur le plan des affaires, et c'est assurément de la bonne diplomatie en temps de crise grave.



[Text]

Your final point was on the low wage controversy. I don't think what the Department of Finance has produced is garbage at all. The Department of Finance has reminded us many countries in the world started off with low-wage economies, such as Japan, Taiwan, Hong Kong, South Korea and Spain. Once upon a time, they were all very low wage countries.

**Mr. Langdon:** That's not the point I asked you about.

**Mr. d'Aquino:** No, but they were low wage countries once and their wage levels in some cases were as low as those of the Mexican worker today. Today their wage levels are among the highest in the world. They have done that through hard work, open trade and investment. That is what we hope will happen in the case of Mexico as well, but who do we do most of our trade with? We do most of our trade with Japan, Germany and the United States, which are all high-income countries.

**Mr. Langdon:** With respect to the study, do you accept that the methodology the Department of Finance used was in any sense justified?

**Mr. d'Aquino:** Yes, I think the methodology good.

**Mr. Langdon:** Mr. d'Aquino, really, that does bother me. I'm not going to trust BCNI in the future.

**The Chairman:** I think we just got the headline for this afternoon's newspaper there.

**Mr. MacLaren:** NDP does not trust BCNI.

• 1015

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** I'd like to start this morning by saying that you used the word "social dumping". I'd like to get your interpretation of social dumping, or that of your organization.

**Mr. d'Aquino:** I don't know how many of you have seen a little booklet called *The Social Charter: Implications of the NAFTA, A Canada-U.S. Outlook*, but it is edited by a professor at the University of Maine named Morici. I strongly recommend it to you, because it's a series of articles that look at the problems of labour standards and the environment. In other words, it's basically the issue of working conditions and environmental issues that have achieved a very high profile because of the particular circumstances of Mexico. It's the first situation in the world where a poor country has signed a regional trade agreement with two countries as wealthy as Canada and the United States.

Throughout these papers, the issue of social dumping comes up. It's basically one that says if you have enormous disparities in income and labour standards and health and safety standards in one country that is contiguous to another country that has much higher standards, the implication is that investment will somehow be attracted into the lower country or the poorer country will want to export its people. This is precisely what President Salinas de Gortari attempted

[Translation]

Votre dernier point avait trait à la controverse sur les bas salaires. Je ne pense pas que le ministère des Finances ait produit de la foutaise, pas du tout. Le ministère des Finances nous a rappelé que beaucoup de pays ont eu à une certaine époque une économie axée sur les bas salaires, notamment le Japon, Taiwan, Hong Kong, la Corée du Sud et l'Espagne. À une certaine époque, les salaires étaient très bas dans tous ces pays.

**M. Langdon:** Ce n'est pas là-dessus que portait ma question.

**M. d'Aquino:** Non, mais tous ces pays ont déjà eu de bas salaires, dans certains cas aussi bas que ceux des travailleurs mexicains d'aujourd'hui. Aujourd'hui, leurs salaires sont parmi les plus élevés du monde. Ce résultat a été obtenu grâce à un dur labeur, au commerce extérieur et aux investissements. Nous espérons que c'est également ce qui se passera dans le cas du Mexique. Mais, de toute façon, avec quels pays faisons-nous l'essentiel de notre commerce? Avec le Japon, l'Allemagne et les États-Unis, qui sont tous des pays où les revenus sont élevés.

**M. Langdon:** Au sujet de l'étude en question, croyez-vous que la méthodologie appliquée par le ministère des Finances était justifiée d'une façon quelconque?

**M. d'Aquino:** Oui, je crois que la méthodologie était bonne.

**M. Langdon:** Monsieur d'Aquino, vraiment, cela m'inquiète. Je ne pourrai plus jamais faire confiance au Conseil canadien des chefs d'entreprises.

**Le président:** Je pense que nous venons d'écrire la manchette pour le journal de cet après-midi.

**M. MacLaren:** Le NPD ne fait pas confiance au Conseil canadien des chefs d'entreprises.

**M. Van De Walle (St-Albert):** Vous avez utilisé l'expression «dumping social». Je voudrais savoir ce que vous et votre organisation entendez par là.

**M. d'Aquino:** J'ignore combien d'entre vous ont lu une petite brochure intitulée *The Social Charter: Implications of the NAFTA, A Canada-U.S. Outlook*, publiée par un professeur de l'Université du Maine nommé Morici. Je vous en recommande fortement la lecture. C'est un recueil d'articles portant sur les problèmes des normes de travail et l'environnement. Autrement dit, exactement le dossier des conditions de travail et des problèmes environnementaux dont on a beaucoup parlé à cause des circonstances particulières du Mexique. C'est la première fois dans le monde qu'un pays pauvre signe un accord commercial régional avec deux pays aussi riches que le Canada et les États-Unis.

Tout au long de ces articles, la question du dumping social ne cesse de resurgir. La thèse est essentiellement la suivante. Prenons deux pays limitrophes qui ont des inégalités flagrantes sur le plan des revenus et des normes de travail, de santé et de sécurité des travailleurs. L'argument, c'est que les investissements seront attirés vers le pays le plus pauvre, ou encore que ce pays voudra exporter sa population. C'est précisément ce que le président Salinas de Gortari a tenté

[Texte]

in striking out for the NAFTA. Only by bringing Mexican standards up would he stop the great flood of migrants leaving Mexico and at the same time have working standards or safety standards rise and become more harmonized with those in North America.

Social dumping is an idea among the people who are critical of these things that suggests that in the absence of any agreement—let's assume there was no NAFTA—Mexico would be strongly encouraged to export migrant workers to the United States or permanent workers who are people going for a better life. That is, if you wish, one of the definitions of social dumping. Second, goods and services would be produced in Mexico at substandard criteria that in turn would be deemed to be more competitive than they would otherwise have been if those standards were not kept low.

I come back to those who have come before this committee repeatedly and said to you this is the great threat. These people miss the fundamental point. That's why I use the examples of Spain, Portugal, Taiwan, and Korea. One can go around the world many times over.

The Mexicans themselves laugh out loud when these people pontificate from the wealthy north and say "We know what's good for you". They know what's good for them. What they want is a higher standard of living so that the "social dumping" threat can be eliminated. It will not be eliminated overnight, but over time. Our point, sir, is that a North American free trade agreement, as has been pointed out by a series of authors in this excellent little book, will promote the upward harmonization of standards, because that's basically what the Mexicans want.

**Mr. Van De Walle:** Could we just go on? I'd be very interested to hear your observations with regard to the opportunities for business as a result of NAFTA. You addressed the matter of energy very well. Coming from Alberta, that is front and centre whenever we look at jobs and that sort of thing. Could we get into high-tech and telecommunications? What do you see are the opportunities for Canada?

**Mr. Jock Finlayson (Vice-President of Policy and Research, Business Council on National Issues):** I'd like to comment on that, Mr. Chairman. Based on discussions with our own member companies and a review of what other industry groups are saying, it's clear that there are a number of industries in Canada that do feel there are opportunities in Mexico. Many of them are industries that would sell capital goods, technology equipment, to assist the Mexicans in modernizing their infrastructure.

[Traduction]

d'éliminer en concluant l'ALÉNA. C'est seulement en élevant le niveau de vie des Mexicains que l'on pourra stopper le flot de migrants qui quittent le Mexique pour aller chercher fortune ailleurs et que l'on pourra en même temps mettre en place des normes de travail ou de sécurité plus conformes à celles du reste de l'Amérique du Nord.

Le dumping social est une thèse qui a cours parmi les gens qui regardent cette situation d'un oeil critique et qui laisse entendre qu'en l'absence de tout accord—supposons que l'ALÉNA n'existe pas—le Mexique serait fortement encouragé à exporter des travailleurs vers les États-Unis, des gens qui s'expatrient de façon permanente à la recherche d'une vie meilleure. C'est l'une des définitions possibles du dumping social. Deuxièmement, les biens et services seraient produits au Mexique dans des conditions inférieures aux normes permettant au Mexique, soi-disant, d'être plus compétitif qu'il ne le serait autrement, c'est-à-dire si ces normes n'étaient pas maintenues aussi basses.

J'en reviens à ceux qui ont défilé devant votre comité et qui ont dit à tour de rôle que c'est là une grande menace. Tous ces gens-là commettent une erreur fondamentale. C'est pourquoi j'ai donné l'exemple de l'Espagne, du Portugal, de Taiwan et de la Corée. On pourrait citer une longue liste de pays du monde entier.

Les Mexicains eux-mêmes s'esclaffent quand ils entendent des gens du Nord pontifier et leur dire: «Nous savons ce qu'il vous faut.» Les Mexicains savent très bien ce qu'il leur faut. Ce qu'ils veulent, c'est un niveau de vie plus élevé qui pourra éliminer la menace du dumping social. Elle ne disparaîtra pas du jour au lendemain, mais graduellement. Notre argument, monsieur, c'est qu'un accord de libre-échange nord-américain, comme l'ont d'ailleurs signalé toute une série d'auteurs dans cet excellent opuscule, favorisera l'élévation des normes et leur alignement sur celles des pays riches, parce que c'est essentiellement ce que les Mexicains veulent.

**M. Van De Walle:** Pourrait-on poursuivre dans la même veine? Je voudrais bien savoir ce que vous pensez des possibilités d'affaires qui s'ouvriront à la suite de l'ALÉNA. Vous avez été très éloquent au sujet de l'énergie. Je signale que je viens de l'Alberta et que je suis donc très sensible aux arguments concernant les emplois dans ce secteur. Pourrions-nous maintenant parler des techniques de pointe et des télécommunications? Y voyez-vous des débouchés pour le Canada?

**M. Jock Finlayson (vice-président, Politique et recherche, Conseil canadien des chefs d'entreprises):** Je voudrais répondre à cela, monsieur le président. D'après des entretiens avec des porte-parole des entreprises membres de notre organisation et en tenant compte de ce que d'autres représentants de ce secteur ont déclaré, il est indéniable qu'un certain nombre d'entreprises du Canada estiment qu'il y a des débouchés à exploiter au Mexique. Beaucoup sont des entreprises qui vendraient aux Mexicains du matériel et de l'équipement destinés à les aider à moderniser leur infrastructure.



[Text]

For example, Mexico is moving very quickly to improve its telecommunications infrastructure, its transportation infrastructure and the quality of the energy infrastructure in terms of pipelines and things like that. Canada has major strengths in all those industries and stands to benefit from improved access to Mexico. Also, the Mexican government and Mexican private sector are modernizing their information technology systems. Recently there was a major contract obtained by Systemhouse, a Canadian company based here in Ottawa, to assist the Mexican government in handling its internal data needs and processing requirements. That's another sort of infrastructure related example.

• 1020

Other industries that stand to benefit are high value added technologically advanced industries in Canada, machinery and equipment, industries that sell services and technology to the mining sector, to the oil and gas sector. Those are industries that have identified Mexico as an important market opportunity for Canada.

In addition to that, even some parts of the agrifood sector in Canada have done so. Yesterday I was reading a report just done by the agriculture department that identified a number of segments of agrifood where Canada stands to benefit from improved access to Mexico under the NAFTA.

In the service industries, as Mr. d'Aquino mentioned, a number of Canadian banks have already made some investments in Mexico and see Mexico as a growth market for Canadian financial services. Other services will include consulting, engineering, construction services, professional services. These are all industries where Canadian companies will be able under the NAFTA to get better access to Mexico than they've had historically, and where there should be some potential to increase business and jobs in Canada.

**Mr. Van De Walle:** What about the environment protection products and services? I see tremendous opportunities. Would you comment about them and the situation in Mexico?

**Mr. Finlayson:** You could consider that an example of Mexico upgrading its infrastructure, improving its environmental standards. The environmental technology and services industry in Canada is a \$7 billion industry today. That's the value of production. Canada does have a number of very strong companies, generally small companies, but strong companies in that area, partly because we have fairly tough environmental standards ourselves in Canada and they have developed to service those. That, I should have mentioned, would definitely be another example of a part of our economy where we have a fairly large number of competitive small and mid-size players who I think will be very well positioned to help service Mexico's growing need for environmental technology in services.

[Translation]

Par exemple, le Mexique avance à pas de géant pour améliorer son infrastructure dans les domaines des télécommunications, des transports, des pipelines, etc. Dans tous ces secteurs, le Canada possède d'importants atouts et pourrait bénéficier d'un meilleur accès au marché mexicain. De plus, le gouvernement et le secteur privé du Mexique modernisent leurs systèmes informatiques. La compagnie Systemhouse, dont le siège social est ici même à Ottawa, a obtenu récemment un important contrat pour aider le gouvernement mexicain à gérer ses besoins internes en matière de stockage et de traitement des données. C'est encore lié à l'infrastructure.

D'autres secteurs peuvent également en bénéficier, notamment les entreprises canadiennes de technologie de pointe à forte valeur ajoutée, les entreprises qui fabriquent des machines et de l'équipement, les entreprises qui vendent des services et des techniques dans le secteur minier et dans le secteur du pétrole et du gaz. Dans tous ces secteurs, on estime que le Mexique offre d'importants débouchés potentiels pour le Canada.

En outre, il y a même des entreprises canadiennes du secteur agro-alimentaire qui estiment que le Mexique est un marché intéressant. Je lisais justement hier un rapport que vient de publier le ministère de l'Agriculture et dans lequel on énumère une série de sous-secteurs agro-alimentaires où le Canada peut bénéficier d'un meilleur accès au Mexique grâce à l'ALÉNA.

Dans le secteur des services, comme M. d'Aquino l'a dit, un certain nombre de banques canadiennes ont déjà investi au Mexique, convaincues que ce pays constituera pour les services financiers canadiens un marché en pleine croissance. D'autres services suivront: experts-conseils, ingénieurs, entrepreneurs en construction, professionnels. Dans tous ces secteurs, les entreprises canadiennes auront grâce à l'ALÉNA un meilleur accès au marché mexicain, lequel devrait offrir un certain potentiel de croissance pour les affaires et les emplois au Canada.

**M. Van De Walle:** Je vois également d'énormes possibilités du côté des produits et services dans le domaine de la protection de l'environnement. Pourriez-vous nous parler de la situation du Mexique et des possibilités à cet égard?

**M. Finlayson:** Le resserrement des normes environnementales au Mexique pourrait faire partie de la rubrique infrastructure. Le secteur canadien des services et des techniques dans le domaine de l'environnement représente aujourd'hui une industrie de 7 milliards de dollars en termes de production. Le Canada possède plusieurs compagnies très bien positionnées. Il s'agit généralement de petites entreprises, mais qui possèdent des compétences dans un domaine précis, en partie parce que nous avons au Canada des normes environnementales assez rigoureuses, ce qui a donné naissance à tout un chapelet d'entreprises spécialisées en la matière. J'aurais dû le mentionner, car c'est certainement un autre secteur de notre économie qui compte un assez grand nombre de petites et moyennes entreprises fort compétitives qui, à mon avis, seront très bien placées pour répondre aux besoins croissants du Mexique en matière de services et de techniques environnementales.

[Texte]

**Mr. Van De Walle:** Certainly Alberta is going to take advantage of that.

**The Chairman:** I thank you for your presentation and answering the questions. The meeting will now temporarily go on hold while the members go to vote, and then we'll return to hear Mr. Reid and the Canadian Chamber of Commerce.

• 1023

• 1059

**The Chairman:** We're resuming our meeting of this morning, and we're now going to our second witness, the Canadian Chamber of Commerce, with Mr. Tim Reid, who's the president. I'll ask Mr. Reid to introduce the support group with him and make an opening statement.

• 1100

**Mr. Timothy Reid (President, Canadian Chamber of Commerce):** Thank you, Mr. Chairman and members of Parliament. The Canadian Chamber of Commerce is pleased to have this opportunity to meet with you this morning to provide our views on the recently concluded negotiations on the North American Free Trade Agreement between Canada, the United States and Mexico.

Se joignent à moi aujourd'hui deux chefs de file du monde des affaires qui siègent bénévolement au Comité des Affaires internationales de la chambre. Ce sont M. Bob Ferchat, , président du conseil et chef de la direction de Telesat Mobile Inc.; et M. Yves Guérard, , président du conseil et chef de direction de Sobeco Ernst & Young; et M. Tim Page, premier vice-président des Affaires internationales à la Chambre.

La Chambre de commerce du Canada s'est fait un ardent défenseur de la libéralisation du commerce tout au long des séries successives de négociations du GATT. Nous avons écrit à plus de 100 chambres de commerce nationales autour du monde pour solliciter leur appui à l'égard d'une heureuse conclusion de l'actuel Uruguay Round.

Nous avons participé activement au débat sur l'Accord de libre-échange avec les États-Unis ainsi qu'aux pourparlers sur l'ALÉNA depuis le début. Nous avons rencontré des gens d'affaires du Mexique alors qu'ils n'étaient pas certains que le Mexique veuille inviter le Canada à participer à la table des négociations.

De plus, par l'entremise de nos membres, nous nous sommes assuré que, tout au long des délibérations, les négociateurs du gouvernement étaient pleinement conscients des inquiétudes du monde des affaires. Nous avons aussi tâté le pouls de nos membres avant d'annoncer publiquement notre appui à l'entente.

Enfin, nous nous prononçons ouvertement sur l'Accord entre le Mexique, les États-Unis et le Canada.

[Traduction]

**M. Van De Walle:** L'Alberta va à coup sûr en profiter.

**Le président:** Je vous remercie de votre exposé et de vos réponses aux questions. Nous allons maintenant suspendre temporairement la séance pour permettre aux députés d'aller voter, après quoi nous reviendrons pour entendre M. Reid et la Chambre de commerce du Canada.

**Le président:** Nous reprenons la séance, et nous allons maintenant passer à notre deuxième témoin, à savoir la Chambre de commerce du Canada, représentée par son président, M. Tim Reid. Je voudrais demander à M. Reid de présenter les gens qui l'accompagnent et de faire une déclaration liminaire.

**M. Timothy Reid (président, Chambre de commerce du Canada):** Merci, monsieur le président et madame et messieurs les députés. La Chambre de commerce du Canada est heureuse d'avoir l'occasion de vous rencontrer ce matin pour vous faire part de ses opinions sur les négociations qui viennent de se terminer sur l'Accord de libre-échange nord-américain conclu entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Today I have with me two leaders from the business world who have volunteered to sit on the International Affairs Committee of the Chamber of Commerce. They are Mr. Bob Ferchat, Chairman of the Board and Chief Executive at Telesat Mobile Incorporated; Mr. Yves Guérard, Chairman of the Board and Chief Executive Officer of Sobeco Ernst & Young; and Mr. Tim Page, Senior Vice-President in charge of International Affairs at the Chamber of Commerce.

The Canadian Chamber of Commerce has been a strong defender of trade liberalization throughout the various series of GATT negotiations. We have written to more than 100 national chambers of commerce throughout the world to ask for their support of a positive conclusion to the current Uruguay Round.

We have been active participants in the debate surrounding the Free Trade Agreement with the United States, as well as with the discussions on the NAFTA ever since the beginning. We met with Mexican business people even though they were not certain that Mexico would ask Canada to be at the bargaining table.

Furthermore, thanks to our members, we have made sure that throughout the entire negotiations, the government's negotiators were entirely aware of the business community's concerns. We also sounded out our members before we publicly announced our support of the agreement.

Finally, we speak out openly on the agreement between Mexico, the United States and Canada.



## [Text]

Our support of the government's decision to enter the negotiations was based on the following four objectives: first, to preserve and enhance the Canada-U.S. Free Trade Agreement itself. NAFTA has a lot more to do with Canada-U.S. relations than it has to do with Canada's relatively small trading relationship with Mexico. Mexico ranks only eighteenth on Canada's list of most important trading partners. The United States, as we all know, is by far and away our most important partner. NAFTA, we believe, has helped to solidify our trading relations with the United States and has opened up new access for Canadians into our number one market.

The second objective is to promote the principle of trade liberalization. As a trade-dependent country Canada's domestic economic vitality is inextricably linked to our performance in the global marketplace, to the openness of the international arena and, indeed, to cooperative internationalism.

NAFTA, it was hoped, would help to invigorate the GATT round, which had been faltering. NAFTA, by helping to improve the transparency and the predictability of international commerce, is a helpful complement to the GATT. Furthermore, NAFTA, by breaking new ground, for instance on the environment and on intellectual property, can lead the way to greater worldwide multilateral cooperation.

The GATT secretariat in a public release on NAFTA noted:

The agreement is the latest example of the application of Article 24 of the GATT.

The GATT concluded by saying:

NAFTA represents a major development within the world economy, especially since these countries play a prominent role in the Uruguay round of multilateral negotiations.

The third objective is to promote Canada as a site for inward investment and business alliances. As a member of the NAFTA negotiations Canada has been able to avoid the creation of a hub-and-spoke arrangement whereby the United States, with separate bilateral agreements with Canada and Mexico, would have been the logical first port of call for inward investment from non-NAFTA countries.

• 1105

Since the signing of the FTA Canada has been the recipient of a net inflow of capital from the United States, and a continuing increase in the amount of foreign direct investment from Europe. We believe these realities can be expected to continue as a result of Canada's involvement in NAFTA.

The fourth objective is to expand Canadian market access to Mexico. Since Mexico's accession to the GATT in 1986 and the dramatic economic reforms of the Salinas government, Canadian business confidence in the Mexican

## [Translation]

Nous avons appuyé la décision du gouvernement de participer aux négociations en raison des quatre objectifs suivants: d'abord, conserver et renforcer l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis. L'ALÉNA porte beaucoup plus sur les relations entre le Canada et les États-Unis que sur les relations commerciales relativement modestes entre le Canada et le Mexique. Le Mexique ne se classe que 18<sup>e</sup> parmi les grands partenaires commerciaux du Canada. Comme nous le savons tous, les États-Unis sont de loin notre partenaire commercial le plus important. Nous estimons que l'ALÉNA a renforcé nos relations commerciales avec les États-Unis et a développé l'accès des Canadiens à leur marché le plus important.

Notre deuxième objectif, c'est de promouvoir le principe de la libéralisation du commerce. Le Canada dépend beaucoup du commerce extérieur, et, donc, sa vitalité économique intérieure est très étroitement liée à sa performance sur le marché mondial, à l'ouverture sur la scène internationale, et, bien sûr, à sa volonté de collaborer sur le plan international.

On espérait que l'ALÉNA pourrait aider à donner un nouveau souffle aux négociations du GATT, qui étaient en difficulté. En rendant le commerce international plus transparent et plus prévisible, l'ALÉNA est un complément utile au GATT. En outre, en sortant des chemins battus dans les domaines de l'environnement et de la propriété intellectuelle, par exemple, l'ALÉNA peut mener vers une plus grande collaboration multilatérale à l'échelle mondiale.

Dans un communiqué de presse sur l'ALÉNA, le secrétariat du GATT a noté ce qui suit:

L'entente est l'exemple le plus récent de l'application de l'article 24 du GATT.

Le secrétariat a conclu en disant:

L'ALÉNA représente un grand progrès au chapitre de l'économie mondiale, notamment parce que ces pays jouent un rôle important aux négociations multilatérales de la ronde Uruguay.

Notre troisième objectif est d'encourager les gens d'affaires à investir au Canada et à y faire des alliances commerciales. En tant que participant aux négociations de l'ALÉNA, le Canada a pu éviter la création d'un réseau en étoile dans lequel les États-Unis, grâce à des ententes bilatérales conclues séparément avec le Canada et le Mexique, auraient été logiquement la première porte d'entrée pour les investissements des pays qui ne sont pas signataires de l'ALÉNA.

Depuis la signature de l'ALÉ, le Canada a bénéficié d'une entrée nette de capitaux des États-Unis, ainsi que de plus en plus d'investissements directs de l'Europe. Nous croyons que ces investissements vont continuer grâce à la participation du Canada à l'ALÉNA.

Notre quatrième objectif, c'est d'augmenter l'accès du Canada au marché mexicain. Depuis l'adhésion du Mexique au GATT en 1986 et les réformes économiques draconiennes du gouvernement Salinas, les gens d'affaires canadiens ont de

[Texte]

market has increased. The Mexican market is a naturally attractive one for Canadian companies involved in financial services, environmental technologies, products and services, telecommunications equipment, engineering consulting services and transportation services and products.

For its part Mexico understands that its best and quickest way to improve the livelihood of Mexicans and strengthen the Mexican economy, is by pursuing public policies which tell the world that Mexico is ready to do business with it. The Canadian Chamber of Commerce supports the efforts and applauds the foresight of the Mexican government and its people. We believe the best way for Canada to help a developing country like Mexico is through trade, not through aid hand-outs.

What is in the agreement? We've all said all along that if the Government of Canada were not at the NAFTA table, Canada would not be able to promote or defend its interests. We've said that the chamber's support of the final agreement would depend on the extent to which our members' objectives have been realized. With the release of the draft text on August 12, the chamber was able to see, along with other interested Canadians, that our negotiators had indeed promoted and protected Canada's interests.

I'd now like to ask Mr. Yves Guérard and Mr. Robert Ferchat to provide a few examples of how this agreement supports Canada's objectives.

**M. Yves Guérard (membre du Comité des affaires internationales de la Chambre de commerce du Canada):** Merci.

Monsieur le président, j'aimerais tout d'abord souligner que, de toute façon, notre marge de manoeuvre est limitée par la mondialisation inévitable de l'économie. Elle est inévitable pour le Canada, car je ne crois pas que nous voulions ériger autour de nous des barrières du type de celles que les pays de l'Est achèvent de démanteler. Même si nous le voulions, ce serait virtuellement impossible vu l'importance du commerce extérieur pour un pays de notre taille et de notre standard de vie.

Notre économie fait face à la nécessité de se restructurer et aux difficultés d'une transition qui, temporairement, a été et sera douloureuse dans certains secteurs. Il sera facile de pointer l'ALÉNA comme source de ces difficultés. Pourtant, je crois que l'ALÉNA contribue à diminuer les risques de cette transition en clarifiant les règles du jeu et en facilitant un accès privilégié au marché nord-américain.

Les entrepreneurs canadiens sont capables de relever le défi et, bénéficiant d'un plus grand marché en Amérique du Nord comme point de départ, peuvent profiter davantage de marchés régionaux comme la Communauté économique européenne ou l'Asie du Pacifique.

[Traduction]

plus en plus confiance dans le marché mexicain. Il est naturel que ce marché attire les entreprises canadiennes qui offrent des services financiers, des technologies, produits et services en matière d'environnement, du matériel de télécommunication, des ingénieurs-conseils ainsi que des services et produits en matière de transport.

Pour sa part, le Mexique comprend que la meilleure façon, et la plus rapide, d'améliorer le niveau de vie des Mexicains et de renforcer l'économie mexicaine, c'est de suivre des politiques publiques qui annoncent au monde que le Mexique est prêt à faire des affaires. La Chambre de commerce du Canada appuie ces efforts, et félicite le gouvernement du Mexique et sa population de leur prévoyance. À notre avis, le commerce extérieur, et non pas l'aide au développement, est la meilleure façon pour le Canada d'aider un pays en voie de développement comme le Mexique.

Que trouvons-nous dans l'entente? Dès le début, nous avons dit que si le gouvernement canadien n'était pas à la table des négociations de l'ALÉNA, le Canada ne serait pas en mesure de promouvoir ou de défendre ses intérêts. Nous avons également déclaré que l'appui de la chambre à l'entente finale dépendrait de la mesure dans laquelle les objectifs de ses membres seraient réalisés. Le 12 août, quand on a rendu public le projet d'entente, la chambre et tous les autres Canadiens qui s'intéressent à la question ont pu constater que nos négociateurs ont effectivement favorisé et protégé les intérêts du Canada.

Je voudrais maintenant demander à MM. Yves Guérard et Robert Ferchat de montrer par quelques exemples comment cette entente appuie les objectifs du Canada.

**Mr. Yves Guérard (Member of the International Affairs Committee of the Canadian Chamber of Commerce):** Thank you.

Mr. Chairman, first of all I would like to point out that in any event, the amount of manoeuvring room we have is limited by the inevitable globalization of the economy. This is something inevitable for Canada, because I do not believe that we wish to put up barriers around us like the one that the countries of the East have just brought down. Even if we did want to, it would be virtually impossible to do so because international trade is so important for a country of our size and standard of living.

Our economy is faced with the need to restructure. As well, it must deal with problems caused by a transition that has been and will be painful in certain sectors, albeit temporarily. It would be easy to single out the NAFTA as the cause of these problems. However, I believe that NAFTA helps reduce the risks of this transition by clarifying the rules and by allowing the best possible access to the North American market.

Canadian entrepreneurs are able to take up the challenge. By taking advantage of a larger market in North America as a starting point, they will be able to do better on regional markets such as the European Economic Community and the Pacific rim.



## [Text]

Près de chez moi, à Montréal, des entreprises comme Bombardier, SNC-Lavalin et QUEBECOR compétitionnent déjà avec succès sur les marchés internationaux, et l'accès privilégié aux marchés mexicains est un plus. Pour beaucoup de nos entreprises, l'ALÉNA multiplie le potentiel d'alliance stratégique qu'ils ont déjà entrepris de conclure.

Dans le domaine des services financiers, les institutions financières canadiennes sont saines et disposent des ressources, de l'expertise et de l'expérience nécessaires pour profiter d'un marché plus large où elles jouiront du traitement national et du droit d'établissement.

En ce qui a trait à la propriété intellectuelle, l'ALÉNA comporte une protection qui était absente de l'Accord de libre-échange pour les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur.

Dans le cas de l'environnement, et peut-être sous l'influence de l'intérêt généré par le Sommet de Rio, l'ALÉNA innove en prévoyant des mesures particulières sur la protection de l'environnement. Le Mexique a déjà fait de grands progrès en ce domaine, et l'ALÉNA renforcera sa capacité et sa motivation à maintenir le rythme du progrès à cet égard. Merci.

**Mr. Robert Ferchat (Chair, International Affairs Committee, Trade Subcommittee and Committee on Canada-U.S. Relations, Canadian Chamber of Commerce):** I would like to spend a couple of minutes on three subjects: first, telecommunications; second, rules of origin; and third, dispute settlement mechanisms.

In telecommunications, I think the NAFTA provides a unique opportunity that plays to Canada's strengths. Mexico's infrastructure has a low density of telecommunications for its 80 million people. Canada has proven, through its high density of telecommunications and broad-reaching technologies, that it has the capability to sell around the world into that area. Therefore the purchasing procurement policies negotiated under NAFTA for Telemex, the privatization of Telemex, the whole restructuring of the Mexican industry I think provides unique opportunities for Canada and its major companies to play a role in developing Mexico's infrastructure and telecommunications.

• 1110

The NAFTA agreement also prescribes a North American arrangement in enhanced services that again I think plays to Canada's strengths in the telecommunications field. Our telecommunications are as advanced, if not more advanced than anyone else's in the world. Our software has proven reliable in the competitive markets of the United States, Europe and Japan. Therefore, I think our marketing capability in the total of North America in enhanced services, which is anything above pure local or long-distance services, is going to increase the opportunities for Canadian companies and entrepreneurs to participate in perhaps one of the fastest growing world-wide industries in this particular decade. It's a huge industry growing at double-digit rates, and Canada has particular strength in it, so that opening the doors for us I think is particularly important.

## [Translation]

Near my home in Montreal, companies such as Bombardier, SNC-Lavalin and QUEBECOR are already successfully competing on international markets, and special access to Mexican markets is a plus. For many of our companies, the NAFTA will increase the potential for strategic alliances that they have already started working on.

As for the financial services sector, Canada's financial institutions are healthy and have the resources, expertise and experience needed to take advantage of a larger market where they can benefit from national treatment and the right of establishment.

Regarding intellectual property, the NAFTA includes protection that was not found in the Free Trade Agreement for patents, trademarks and copyright.

In the case of the environment, and perhaps due to the influence of the interest generated by the Rio Summit, the NAFTA is innovative in that it calls for special measures to protect the environment. Mexico has already made great progress in this area, and the NAFTA will strengthen its capacity and its motivation to maintain progress in this area. Thank you.

**M. Robert Ferchat (président, Comité des affaires internationales, Sous-comité du commerce et Comité des relations canado-américaines, Chambre de commerce du Canada):** Je voudrais consacrer quelques minutes à trois sujets: d'abord, les télécommunications; deuxièmement, les règles d'origine; et troisièmement, les mécanismes de règlement des différends.

Pour ce qui est des télécommunications, je pense que l'ALÉNA fournit au Canada une occasion unique de profiter de ses points forts. L'infrastructure du Mexique offre très peu de services de télécommunication à sa population de 80 millions de personnes. Grâce à ses réseaux de télécommunication et ses techniques de pointe, le Canada a démontré qu'il est capable de vendre des produits et services de télécommunication dans le monde entier. Je crois donc que les politiques d'achat et de passation des marchés négociés en vertu de l'ALÉNA pour Telemex, la privatisation de cette société et la restructuration de l'industrie mexicaine permettent au Canada et à ses grandes sociétés d'intervenir dans le développement de l'infrastructure et des télécommunications mexicaines.

L'ALÉNA prévoit par ailleurs des services améliorés qui feront appel aux compétences canadiennes dans le domaine des télécommunications. Nos techniques de pointe en la matière n'ont rien à envier à qui que ce soit. Nos logiciels ont fait leurs preuves sur les marchés concurrentiels des États-Unis, de l'Europe et du Japon. À mon avis, pour tout ce qui dépassera les services purement locaux ou de longue distance, le volet des services améliorés en Amérique du Nord offrira des débouchés aux sociétés et aux entrepreneurs canadiens, leur ouvrant les portes de l'une des industries qui connaîtront peut-être l'essor le plus rapide à l'échelle mondiale dans les années quatre-vingt-dix. Cette industrie connaît des taux de croissance phénoménaux; c'est une des forces du Canada; il est donc très important d'avoir accès à ce marché.

[Texte]

On rules of origin, as we all know, under the FTA there were some difficulties with the precision of the definition of rules of origin. We think they have largely been overcome with the NAFTA agreement. I only qualify insofar as what is written on paper really only stands up in the test of time and empirical evidence. However, my review of the rules of origin under the NAFTA agreement indicate that they are consistent with the CVA rules we've been dealing with for so many years.

I was an employee of the Ford Motor Company in the 1960s and 1970s, subject to audit, and the companies are well aware of those rules. Their administration and the process of moving to a net cost I think is a very fundamentally better process, because we are more experienced and expert in that area.

Finally on a dispute settlement mechanism, the issue of having predictable and measurable systems to settle any disputes that may arise, I think has significantly improved under the NAFTA. As we know from our own experience, the softwood lumber case has dragged on and on. In fact it has dragged on and on several times now.

Under the NAFTA the length of time that case could drag on is about 280 to 285 days. I think that is immeasurable progress insofar as if there is a dispute the compression of time will first reduce costs, and second I think reduce the frivolous nature of some of the disputes entered in the past, because they will have to be settled in a very tight timeframe. It puts discipline on everybody in the system to accomplish the steps in the process within very precise time limits that are commercially acceptable, totalling 285 days, assuming it goes to full length.

I would say that under telecom Canada has a better opportunity to participate in the North American market. Under the rules of origin we have more predictability, consistency, and a broader concept of value-added. Under the DSM we have far more consistency and far more precision in the process. In general, I would support, of course, the position the chamber has taken that the NAFTA represents a step forward for Canadian industry.

**Mr. Reid:** Mr. Chairman, just to conclude, we've said many times before that trade agreements do not provide a guarantee for Canadian business and will not be a panacea for all our worries in this country. The NAFTA is only part of a public policy mix for Canada. There are issues of a domestic nature that are equally important and deserve the immediate and concentrated attention of government at all levels. I'm speaking of the importance of controlling the debt, the deficit, the challenges of education, training and adjustment in particular, and the public's expectation of greater coordination and integration of public policy in Canada between the federal and provincial governments.

What NAFTA does clearly provide is an opportunity for Canada to further pursue market opportunities in the United States while at the same time exploring important new openings in Mexico and other emerging markets in Latin America. But to seize the opportunities for greater market access, whether under GATT, the free trade agreement, or NAFTA, business and labour must play their own active part, independent of government, and indeed play an interactive, constructive role in meeting those market challenges.

[Traduction]

Aux termes de l'ALÉ, il était difficile de savoir au juste ce qu'on entendait par règles d'origine. Ce n'est pas le cas avec l'ALÉNA, dans la mesure où le temps et les preuves empiriques ne prouveront pas le contraire. Toutefois, mon étude des règles d'origine au sens de l'ALÉNA révèle qu'elles sont conformes aux règles de la valeur ajoutée canadiennes avec lesquelles nous composons depuis tant d'années.

Au cours des années soixante et soixante-dix, j'ai travaillé pour le compte de la Ford Motor Company et, sauf erreur, je peux vous dire que les sociétés sont au courant de ces règles. Le processus faisant appel au coût net est meilleur, et nous le connaissons mieux.

L'ALÉNA a amélioré sensiblement le mécanisme de règlement des différends, nous donnant des systèmes prévisibles et mesurables. Nous savons tous que le dossier du bois d'oeuvre de résineux a traîné non seulement en longueur, mais à maintes reprises.

L'ALÉNA ne permettrait pas à un dossier de traîner plus de 280 ou 285 jours. Progrès énorme, car, dans le cas d'un différend, les délais serrés réduiront les coûts et élimineront en outre les différends futiles qu'on a connus par le passé. Chaque partie est tenue de passer par les étapes du processus dans des délais très serrés, mais tout à fait justifiables sur le plan commercial, dont la durée totale ne doit pas dépasser 285 jours.

Grâce aux télécommunications, le Canada peut plus facilement participer au marché nord-américain. Les règles d'origine nous assurent une plus grande prévisibilité, une meilleure cohérence et un concept de valeur ajoutée plus général. Le mécanisme de règlement des différends nous donne beaucoup plus de cohérence et de précision. De façon générale, je suis d'accord, bien entendu, avec l'opinion de la chambre selon laquelle l'ALÉNA est un grand pas en avant pour l'industrie canadienne.

**M. Reid:** Monsieur le président, nous avons dit à maintes reprises que les accords commerciaux ne sont pas une garantie, qu'ils ne seront pas une panacée pour tous les problèmes auxquels le pays fait face. L'ALÉNA fait partie d'un ensemble de politiques gouvernementales canadiennes. Il existe des questions de nature interne qui sont aussi importantes et auxquelles tous les paliers de gouvernement devraient s'intéresser immédiatement, notamment la dette, le déficit, les défis de l'éducation, de la formation et de l'adaptation, sans compter une meilleure coordination et intégration des politiques provinciales et fédérales.

L'ALÉNA permet au Canada de chercher d'autres débouchés aux États-Unis tout en explorant les nouveaux débouchés que pourraient offrir le Mexique et les autres marchés prometteurs de l'Amérique latine. Mais afin de mettre à profit un plus grand accès au marché, que ce soit en vertu des modalités du GATT, du libre-échange ou de l'ALÉNA, les entreprises et la main-d'oeuvre doivent agir, indépendamment du gouvernement, et travailler de concert pour relever les défis.



[Text]

[Translation]

• 1115

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Reid.

**Mr. Langdon:** My apologies. I'm going to have to leave a little early because I have a bill that is being debated in the House today. But I did want to be here for the Chamber's presentation.

What concerns me, I guess, as I look at the way in which the business community has come to judge NAFTA, is that some of the arguments I hear are contradictory about what's happened under the FTA itself. There seems to be no question that under the FTA we have had serious problems with the dispute settlement mechanism. The number of cases, the degree of harassment from the United States, have been far greater than those who negotiated the treaty expected. We have had Mr. Reisman saying the Americans are acting like thugs. We've had Gordon Ritchie coming out with detailed criticisms of what's been taking place. I would have thought the business community would have been very anxious in NAFTA to see some sense of forward movement. All I see, as I look at what's been negotiated, is an abandonment of the timeframes that had been established to try to reach a common agreement on subsidies, common agreement on countervail procedures, common agreement on anti-dumping procedures.

I know myself many of the business people in my constituency are very angry at the way in which anti-dumping procedures are being applied in the United States. They feel constantly harassed by the threat of countervail. They looked with some positive view on the free trade arrangement because it said after five years, or at the worst after seven years, the pressure would be on to come up with some kind of common framework. Now we have a situation where there is absolutely no pressure whatsoever, where each country will continue to maintain its own rules. It seems to me this is extremely dangerous for Canadian businesses that are trying to build export markets in the United States. I'm surprised the Chamber if not reflecting more of that concern in the points you've brought before us this morning.

**Mr. Ferchat:** Mr. Langdon, I share your concern about a number of the issues you have raised. The issue of anti-dumping and countervail is in fact, as you well know, very complex. The FTA contemplated a substitute regime within a given time frame. That substitute regime would have required both countries to surrender their rights under their existing trade laws. As you know from your own experience and evidence, the Canadian use of anti-dumping has been more frequent than the U.S. use. The U.S. use has been more recent—we'd certainly acknowledge and accept that—but on neither side of the border. . .

I took part in a debate at Case Western University with trade lawyers from both countries, lasting several days. The issue was whether a substitute regime would really mean competition law and the laws of predation of price under competition law and the treating as national all imported component.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Reid.

**M. Langdon:** Je vous demande de m'excuser. Je dois partir dans quelques minutes: un de mes projets de loi sera discuté à la Chambre. Mais je tenais à être là pour entendre la déclaration de la Chambre de commerce.

Je suis étonné du constat dressé par le monde des affaires au sujet de l'ALÉNA, car certains arguments semblent réfuter les modalités prévues dans l'ALÉNA à proprement parler. Nul doute qu'en vertu de l'ALÉ, le mécanisme de règlement des différends nous causait de graves ennuis. Le nombre de dossiers, le harcèlement de la part des États-Unis, ont dépassé de loin ce à quoi s'attendaient ceux qui ont négocié le traité. M. Reisman a dit que les Américains agissaient comme des gansters. Gordon Ritchie a formulé avec force détails une critique de la situation. J'aurais cru que le monde des affaires aurait été impatient de faire un pas en avant grâce à l'ALÉNA. D'après mon interprétation des événements, on semble avoir abandonné les délais qui avaient été fixés pour en arriver à une entente sur les subventions, les droits compensateurs, les mesures antidumping.

Dans ma circonscription, bon nombre de gens d'affaires sont très furieux à cause de la façon dont on applique les mesures antidumping aux États-Unis. Selon eux, la menace de droits compensateurs équivaut à un harcèlement constant. Ils voyaient l'Accord de libre-échange d'un bon oeil, car ce dernier devait, au bout de cinq ans, ou de sept au maximum, aboutir à une entente. Or, nous sommes maintenant aux prises avec une situation où aucune pression n'est exercée par qui que ce soit, où chaque pays continuera d'appliquer ses propres règles. Situation très périlleuse pour les entreprises canadiennes qui tentent de se trouver des débouchés aux États-Unis. La Chambre de commerce, je m'en étonne, ne semble pas avoir fait allusion à cette situation.

**M. Ferchat:** Monsieur Langdon, je suis d'accord avec vous sur certains points. Les questions des mesures antidumping et des droits compensateurs sont très complexes, vous n'êtes pas sans le savoir. L'ALÉ prévoyait un régime de rechange un délai fixe. Ce régime aurait fait en sorte que les deux pays auraient dû renoncer à leurs droits en vertu du droit commercial en vigueur. Comme vous le savez, le Canada a eu plus souvent recours à des mesures antidumping que les États-Unis. Les États-Unis y ont eu recours dernièrement, mais il faut reconnaître que ni d'un côté de la frontière ni de l'autre. . .

J'ai participé à un colloque tenu par l'Université Western qui réunissait des avocats spécialistes du droit commercial des deux pays; les discussions ont duré plusieurs jours. On voulait savoir si un régime de rechange ne signifierait pas la loi sur la concurrence, des prix abusifs, et la possibilité de considérer comme national tout composant importé.

[Texte]

[Traduction]

• 1120

Whether either country, Canada or the U.S., is ready to go that far I could not judge. I think that is something that can be negotiated. It is contemplated under both 1906 of the NAFTA and 1504 that we would move closer to a common ground of competition law, but that will take some time, I believe, and some political will on both sides to make it happen. It is not an issue of good guy and bad guy. We both use anti-dumping. We both use countervailing. I think the fact is the U.S. has used it on softwood lumber too often. I would agree with that.

**Mr. Langdon:** Not just softwood lumber but certainly other cases too.

**Mr. Tim Page (Senior Vice-President, Canadian Chamber of Commerce):** Mr. Langdon, I just wanted to supplement the response from Mr. Ferchat to suggest that in fact the NAFTA does confirm the institutional validity of the chapter 18 and chapter 19 panels, an issue which was, at least from a legal standpoint, one of public discussion at least from the FTA.

**Mr. Langdon:** Would it be that it also strengthens the capacity of the United States to make use of challenge procedures with respect to the various trade dispute panels that have been set up?

**Mr. Page:** I do not see any difference in the language of NAFTA from the FTA in regard to the availability of those trade remedy procedures by either government or other private party players.

**Mr. Langdon:** It used to be an exceptional circumstance—only if there were some kind of dishonesty or some real question as to the credibility of the dispute panel.

**Mr. Page:** The exceptional challenge portion of the dispute mechanism under NAFTA is, in the opinion of this organization at least, unaltered from the FTA.

If I could just make one final point, your opening comment was in regard to the number of trade cases that have been brought since the FTA. The FTA was not intended to eliminate the ability of private parties to question the practices of other private parties. Some 95% to 98% of our \$200 billion bilateral relationship with the United States goes without any conflict or any trade disagreement. It is that small number of cases that are usually highlighted, pointing a finger at the inadequacies of the system. In fact, the system allows for the treatment of these trade conflicts to be managed in a manner that is, as Mr. Ferchat has suggested under NAFTA, much more timely and in a definitive way.

**Mr. Langdon:** I think that certainly the government, in its pronouncements in trying to persuade the House and the country that NAFTA would represent a good step forward, did stress in the past—it has not stressed it so much since the

Je ne saurais dire si l'un ou l'autre pays, le Canada ou les États-Unis, est prêt à aller aussi loin. C'est négociable à mon avis. Les articles 1906 et 1504 de l'ALÉNA prévoient que nous nous rapprocherons d'un terrain d'entente en ce qui a trait aux lois sur la concurrence, mais il faudra du temps et la volonté politique nécessaire des deux côtés. Ce n'est pas une question de bons contre les méchants. Nous pratiquons tous deux l'antidumping et nous utilisons tous deux des droits compensateurs. Les États-Unis s'en sont servis trop souvent à mon avis dans le cas du bois d'oeuvre de résineux. Je suis d'accord.

**M. Langdon:** Pas seulement dans le cas du bois d'oeuvre de résineux, mais dans d'autres aussi.

**M. Tim Page (vice-président principal, Chambre de commerce du Canada):** Monsieur Langdon, je voulais simplement compléter les réponses de M. Ferchat et laisser entendre que l'ALÉNA confirme en fait la validité institutionnelle des groupes spéciaux établis conformément aux chapitres 18 et 19, question qui a fait l'objet, du moins du point de vue juridique, de discussions publiques au moins dans le cas de l'ALÉ.

**M. Langdon:** Se peut-il que cela renforce aussi la capacité des États-Unis de recourir aux procédures de contestation à l'égard des divers groupes spéciaux établis en ce qui a trait aux différends commerciaux?

**M. Page:** Je ne vois, dans l'ALÉNA, aucune différence par rapport à l'ALÉ en ce qui a trait à la disponibilité de ces recours en matière commerciale que peuvent invoquer l'un ou l'autre gouvernement ou d'autres intervenants du secteur privé.

**M. Langdon:** Cela se faisait habituellement dans des circonstances exceptionnelles—uniquement en cas de malhonnêteté ou de doute réel quant à la crédibilité du groupe spécial chargé d'étudier les différends.

**M. Page:** La partie du mécanisme de règlement des différends prévu à l'ALÉNA qui a trait aux contestations exceptionnelles ne représente, à notre avis du moins, aucune différence par rapport à l'ALÉ.

Si vous me permettez de faire une dernière observation, vos propos d'ouverture portaient sur le nombre d'affaires soulevées depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ. L'ALÉ ne visait pas à empêcher des intervenants du secteur privé de contester les pratiques d'autres intervenants du même secteur. Nos relations bilatérales avec les États-Unis se chiffrent à 200 milliards de dollars et de 95 à 98 p. 100 du total se déroulent sans problème ou différend commercial. C'est un très petit nombre de cas qui prennent habituellement la vedette et soulignent les lacunes du système. Le système permet en fait de gérer le traitement de ces différends commerciaux d'une façon plus opportune et définitive en vertu de l'ALÉNA, comme l'a laissé entendre M. Ferchat.

**M. Langdon:** Dans les déclarations qu'il a prononcées pour essayer de persuader la Chambre et le pays que l'ALÉNA constitue un bon pas en avant, le gouvernement a certes souligné dans le passé—avec moins d'insistance depuis



[Text]

results have come out—that they did want to see greater guaranteed access. As I look at the results of this, I do not see greater guaranteed access because of the movement away from that commitment to establish some kind of common approach to subsidies.

Let me turn, if I could, to one other point. I do not want to take too much time, because there are others who have questions, but I want to ask you about environmental considerations in this piece of legislation, this agreement. It is something a number of people have said is remarkable to see, that we actually have environmental points reflected in this agreement. That is undoubtedly true until you start looking at the details of the environmental commitment. My understanding is the problem has never been one of environmental or health and safety standards in the case of Mexico, that the standards exist, that the laws are quite strong. The problem is enforcement. I see nothing in the agreement as it's been worked out that establishes any common mechanism to improve the enforcement of environmental standards in the Republic of Mexico.

• 1125

That seems to me to be a blaring weakness, which frankly will lead to serious problems for Canadian firms as environmental regulations become stricter in this country. There is no question that environmental regulations in this country will become stricter, and as they become stricter it will be become more difficult for Canadian firms to face the competition of companies based in Mexico, where the standards may be the same, the standards may even look on paper stronger, but the enforcement is simply not there.

**Mr. Reid:** I would like to come at that in a couple of ways, Mr. Langdon. Let me talk a little bit about what's happening in Mexico in the environment, what they're doing. Mr. Langdon is totally correct that their standards are there. In fact the Environmental Protection Agency in the U.S. assisted in that, and, as you know, some of those standards are even higher than those in this country.

So it's really a question when you get down to the Mexican political will and resources. There are some facts I could put on the table on this to show that there is a political will and there are more resources being applied in Mexico. The budget of JIRASOL, which is really the environmental protection agency in Mexico, three years ago was \$3.7 million. It is now \$68 million. I think that shows a will to move on this issue in Mexico.

They've tripled the number of environmental inspectors from 100 to 200. Sure, probably it should be 500. The fact is that they're moving substantially in their training programs of environmental inspectors. A thousand plants have been closed in Mexico in the last couple of years, some permanently, including the well-known one of the oil refinery in Mexico City itself—\$500 million and 5,000 jobs. It took a political will to do that.

[Translation]

que les résultats sont publics—qu'il voudrait obtenir un accès garanti plus important. Si j'analyse les résultats, je n'y vois pas plus d'accès garanti parce qu'on s'écarte de cet engagement d'établir une approche commune quelconque des subventions.

Avec votre permission, j'aimerais aborder un autre point. Je ne veux pas prendre trop de temps, parce que d'autres ont des questions, mais je voudrais vous parler des répercussions environnementales de cette mesure législative, de cet accord. Certains ont affirmé qu'il est remarquable de retrouver des préoccupations environnementales dans cet accord. C'est sans aucun doute vrai, jusqu'à ce qu'on commence à examiner les détails de l'engagement environnemental. Sauf erreur, le problème n'a jamais trait aux normes relatives à l'environnement, à la santé ou à la sécurité dans le cas du Mexique, car les normes existent, et les lois sont assez musclées. Le problème en était un d'application. Je ne vois rien dans la version actuelle de l'accord qui établit un mécanisme commun afin d'améliorer l'application des normes environnementales dans la République du Mexique.

Il s'agit à mon avis d'une lacune flagrante qui causera de graves problèmes aux entreprises canadiennes à mesure que la réglementation environnementale deviendra plus sévère au Canada. La réglementation environnementale deviendra certainement plus sévère au Canada et, à mesure qu'elle se resserrera, les entreprises canadiennes auront de plus en plus de difficulté à rivaliser avec les entreprises du Mexique, où les normes sont peut-être les mêmes, où elles peuvent même sembler plus sévères sur papier, mais ne sont tout simplement pas appliquées.

**M. Reid:** J'aimerais vous répondre de deux ou trois façons, monsieur Langdon. Permettez-moi de vous parler un peu de ce qui se passe au Mexique dans le domaine de l'environnement. M. Langdon a tout à fait raison: les normes existent. L'Environmental Protection Agency des États-Unis a en fait aidé le Mexique et, comme vous le savez, certaines de ces normes sont mêmes plus sévères que celles du Canada.

C'est donc vraiment une question de volonté politique et de ressources de la part du Mexique. Je pourrais vous présenter des faits pour vous démontrer que la volonté politique existe et qu'on affecte davantage de ressources à cette question au Mexique. Il y a trois ans, le budget de JIRASOL, qui est en fait l'agence de protection de l'environnement du Mexique, s'établissait à 3,7 millions de dollars. Il atteint maintenant 68 millions de dollars. Je crois que cela démontre que le Mexique est disposé à agir à cet égard.

Le nombre des inspecteurs environnementaux a doublé, pour passer de 100 à 200. Il devrait probablement être de 500, bien sûr. Il reste que le Mexique fait beaucoup pour ses programmes de formation d'inspecteurs environnementaux. On a fermé un millier d'usines au Mexique depuis deux ou trois ans, certaines en permanence, y compris l'usine bien connue de la raffinerie de pétrole à Mexico même, qui valait 500 millions de dollars et comptait 5 000 emplois. Il a fallu de la volonté politique pour agir ainsi.

[Texte]

Last March Mexico City's largest polluters were given 18 months to meet the new standards that Mr. Langdon talked about or move out of Mexico City or close down. Every new plant in Mexico, in other words, a Canadian company or any other company in the world that wants to establish a new plant in Mexico, or, I believe, a substantially renovated existing plant in Mexico, has to meet those new standards in terms of equipment they put in or they won't get an operating licence. That to me shows political will in Mexico and an attempt to put more resources behind them.

I think the most important point to realize, and there's nothing new in this, is the correlation between poverty and terrible environmental conditions in the country. NAFTA and the actions of the Salinas government to open up Mexico to international investment, to international business, is designed to increase the economic growth and to have the fundamental resources to really take major steps on the environmental front.

Those are some of the facts that I think are not too well known. The only other comment I'll make, Mr. Chairman, is that the provisions in the NAFTA make it very clear that international agreements take precedence over the NAFTA, make it very clear that there are dispute settlement panels that are set up, which include environmental experts. But Mr. Langdon is quite correct, there is no strong enforcement behind that. But if one is looking in the glass and asking is it three-quarters empty or a quarter full, I guess our response is the Mexicans at least have a quarter full and they're trying to fill up the glass.

Agreements with Canada and the U.S. to help them with their environmental technology create, interestingly enough, a fantastic opportunity for companies like agro-industries in Toronto, for example, to get down there and take advantage of market opportunities and at the same time assist in the environmental issues.

**Mr. Langdon:** Would you agree that it would be a better agreement if there were some kind of tripartite at least enforcement overview agency that actually was going to be able to assess whether these new regulations that you say are going to be applied to all new companies are in practice being applied to all new companies?

• 1130

**Mr. Reid:** Mr. Langdon, I guess I'd come back and simply conclude that there's a tremendous innovation in this trade agreement. It's the first trade agreement in the world that contains an environmental clause. You might want to have a giant leap forward. Quite frankly, we're very pleased with this. So maybe on this issue we have to agree to disagree.

**Mr. Guérard:** If I may add a few comments, I share the views of Tim Page on that—and I am quite interested in the environment—but if we look at the progress that has been made in the world between the so-called summit in 1972 and

[Traduction]

En mars dernier, les plus gros pollueurs de Mexico se sont vu fixer un délai de 18 mois pour satisfaire aux nouvelles normes dont a parlé M. Langdon, ou quitter Mexico ou fermer leurs portes. Toute nouvelle usine, autrement dit, toute entreprise du Canada ou d'ailleurs qui veut ouvrir une nouvelle usine au Mexique ou, sauf erreur, y rénover à fond une usine actuelle, doit satisfaire à ces nouvelles normes quant à l'équipement qu'elle y installe, sinon elle n'obtient pas de permis d'exploitation. Pour moi, cela signifie que la volonté politique existe au Mexique et qu'on essaie d'affecter davantage de ressources à ces activités.

Le point le plus important dont il faut se rendre compte, et il n'y a là rien de neuf, c'est à mon avis le lien qui existe entre la pauvreté et l'état terrible de l'environnement au Mexique. L'ALÉNA et les mesures prises par le gouvernement Salinas pour ouvrir le Mexique aux investisseurs internationaux, aux entreprises internationales, visent à stimuler la croissance économique et à créer les ressources fondamentales nécessaires pour réaliser vraiment de grands progrès sur la scène environnementale.

Voilà certains des faits qui ne sont pas trop bien compris à mon avis. Mon seul autre commentaire, monsieur le président, c'est que les dispositions de l'ALÉNA précisent très clairement que les accords internationaux l'emportent sur l'ALÉNA, que l'on établit des groupes spéciaux de règlement des différends qui comportent des experts en environnement. M. Langdon a toutefois tout à fait raison: l'application n'est pas très musclée. Mais si l'on examine le verre pour se demander s'il est aux trois quarts vide ou au quart plein, je suppose que nous pourrions répondre que celui des Mexicains est au moins au quart plein et qu'ils essaient de le remplir.

Ce qui est intéressant, c'est que les accords conclus avec le Canada et les États-Unis pour aider le Mexique dans le domaine de la technologie environnementale donnent à des entreprises comme agro-industries de Toronto, par exemple, l'occasion fantastique de s'installer au Mexique et de profiter des débouchés, tout en appuyant les efforts environnementaux du pays.

**M. Langdon:** Diriez-vous que l'accord serait meilleur s'il prévoyait au moins un mécanisme tripartite de surveillance de l'application de la loi qui pourrait vraiment déterminer si les nouvelles mesures réglementaires qui seront selon vous appliquées à toutes les nouvelles entreprises le seront vraiment en réalité?

**M. Reid:** Monsieur Langdon, je suppose que je pourrais conclure simplement que cet accord commercial innove énormément. C'est le premier accord commercial au monde à contenir une disposition environnementale. Vous pourriez souhaiter qu'il fasse un pas de géant. Très franchement, nous en sommes très satisfaits. C'est pourquoi nous devons peut-être convenir de ne pas être d'accord à ce sujet.

**M. Guérard:** Si vous me permettez d'ajouter quelques commentaires, je suis d'accord avec Tim Page à ce sujet—et l'environnement m'intéresse énormément—mais si l'on regarde les progrès réalisés dans le monde entre le prétendu



[Text]

the real summit in 1992, much of it has been done through the growth of the concerns and the will and lots of voluntary actions have contributed to the improvement of the environment. As has been mentioned, those voluntary actions are made more possible or easier to accomplish if there are greater wealth and greater prosperity in the country. If we compare the western world with the eastern European countries and the former U.S.S.R., they also had all sorts of rules but there was not the capacity to enforce them.

I am more optimistic than Tim because my glass is half full. I think the NAFTA agreement is progress over the FTA because there is a mention of the environment. Maybe we could all wish that the teeth would be longer, but I think the mere mention of the environmental issue in the agreement is already progress, and there are some commitments that will help to put pressure on Mexico to live up to international standards, which I think are going to be reinforced in the wake of the Rio summit. So I think these are things we should be happy about. We could hope for more. I think the future will deliver more in that respect, but we are in a much better position with the NAFTA than we were under the FTA and than we would be without any kind of agreement on environmental protection.

As Tim stated, the Mexicans have demonstrated that they are making great progress.

**Mr. Reimer (Kitchener):** I thank the chamber for its brief and for its presence here with us this morning.

As you've used the example of the glass, whether it's half full, half empty, or whatever it is, I'm always struck by how Mr. Langdon can stress how poor certain parts are when advancement is made. Sure, we'd all like something better; sure, we'd like perfection. However, to get it, we have to make a first step. You've made a very good point on the environment, and I don't necessarily want to ask anything about that. We've made very real progress there. That's something unique; it has never happened before. We also now have made progress with the dispute settlement mechanism in NAFTA over the FTA, as you've pointed out.

Sure, this agreement is not a panacea for everything. You've pointed out that we have very severe problems with our deficit and our national debt and so on. We all experience those with the dollar and the interest rate factors and so on, so we see that all the time. We've got another problem, and it's not a panacea to solve it either. It is that we Canadians always want to put a wet blanket on anything we achieve. Somehow we always have to make sure we feel inferior, and somehow we always have to hurt ourselves. Yet I look at a quote from Michael Walker of the Fraser Institute on the dispute settlement mechanism of the FTA. He says:

[Translation]

sommet de 1972 et le véritable sommet de 1992, ces progrès sont attribuables en grande partie à la croissance des préoccupations, à l'augmentation de la volonté, et aux nombreuses interventions volontaires qui ont contribué à améliorer l'environnement. Comme on l'a déjà dit, l'augmentation de la richesse et de la prospérité rend de telles interventions volontaires plus faisables ou faciles. Si l'on compare le monde occidental aux pays de l'Europe de l'Est et à l'ancienne URSS, ceux-ci avaient eux aussi toutes sortes de règlements, mais non les moyens de les appliquer.

Je suis plus optimiste que Tim parce que mon verre est à moitié plein. Je crois que l'ALÉNA représente un progrès par rapport à l'ALÉ parce qu'il y est question de l'environnement. Nous pourrions peut-être tous souhaiter que ses dispositions soient plus musclées, mais je crois que le simple fait de mentionner l'environnement dans l'accord constitue déjà un progrès. Certains engagements aideront à exercer sur le Mexique des pressions pour qu'il respecte les normes internationales qui seront à mon avis resserrées à la suite du Sommet de Rio. Je crois donc que nous devrions nous réjouir de tous ces aspects. Nous pourrions espérer davantage. Je crois que l'avenir nous en donnera davantage à cet égard, mais nous sommes en bien meilleure position avec l'ALÉNA que nous ne l'étions en vertu de l'ALÉ et que nous ne le serions s'il n'y avait aucune entente sur la protection de l'environnement.

Comme l'a dit Tim, les Mexicains ont démontré qu'ils font beaucoup de progrès.

**M. Reimer (Kitchener):** Je remercie la chambre de son mémoire et d'être venue témoigner ce matin.

Comme vous avez utilisé l'exemple du verre, qu'il soit à moitié plein, à moitié vide, ou peu importe, je suis toujours frappé par la façon dont M. Langdon peut souligner les médiocrités de certains passages lorsqu'on fait des progrès. Bien sûr, nous aimerions tous quelque chose de mieux. Bien sûr, nous aimerions la perfection. Pour y parvenir, il faut toutefois commencer par faire un premier pas. Vous avez fait valoir un très bon argument au sujet de l'environnement, et je n'ai pas nécessairement de questions à poser à ce sujet. Nous avons réalisé des progrès très réels, et c'est exceptionnel, car cela ne s'était jamais fait auparavant. Comme vous l'avez signalé, par rapport à l'ALÉ, nous avons aussi réalisé des progrès en ce qui a trait au mécanisme de règlement des différends prévu à l'ALÉNA.

Cet accord n'est bien entendu pas une panacée. Vous avez souligné que nous avons de très graves problèmes de déficit et de dette nationale, etc. Nous en sommes tous conscients à cause de la valeur du dollar et des taux d'intérêt, etc. C'est pourquoi nous nous en rendons compte constamment. Nous avons un autre problème, et l'on ne trouvera pas non plus de panacée pour le régler. Les Canadiens essaient toujours d'amoinrir leurs succès. Il faut toujours, d'une façon ou d'une autre, faire en sorte que nous nous sentions inférieurs et, pour une raison ou pour une autre, il faut toujours nous faire du tort à nous-mêmes. Cependant, Michael Walker, de l'Institut Fraser, avait ceci à dire au sujet du mécanisme de règlement des différends prévu à l'ALÉ:

[Texte]

The fact that most of the panels in the FTA have been initiated by Canada and that a majority of them are decided in Canada's favour is a clear indication that the free trade agreement is of primary benefit to the weaker party, Canada, in restraining the arbitrary application of law by the stronger party, the United States.

Would you agree with that?

**Mr. Reid:** Absolutely.

• 1135

**Mr. Reimer:** So we've got a problem here. We've achieved something remarkable: the strongest country in the world is being held to account at least a part of the time by a very small country in the world in an agreement that almost puts us as equals as long as we can force the rule of law, in comparison to the wet blanket that's always thrown on everything. Sure, this doesn't solve everything, but my goodness, sometimes we should say—

**Mr. Langdon:** By Simon Reisman and Gordon Ritchie?

**Mr. Reimer:** Sometimes we should say we've achieved some remarkable things, and the dispute settlement mechanism is one of those. The point you make in one of the papers you've given to us here is that the government initiating the complaint can generally still choose the GATT, if it so decides, as the avenue for resolution of a dispute. We have a choice factor. We can go either to the GATT for some issues or we can go to the dispute settlement mechanism process. Aren't we better off to use the dispute settlement mechanism whenever it's available to us, as opposed to going to the GATT?

**Mr. Ferchat:** It's my judgment, yes. However, individual cases are examined by experts and they pick their venue. I think the point you make is that it's entirely important that we get to pick. We have two choices where previously we only had one.

**Mr. Reid:** The only comment I'd add there is that it is my understanding that the GATT may make a ruling against the U.S. but they don't necessarily have to do anything about it.

**Mr. Ferchat:** That has happened many times.

**The Chairman:** That's correct.

**Mr. Page:** My sense was that you were drawing some important connections between what the NAFTA provides and what the GATT provides, and I think it's instructive to make a couple of points in this regard. The dispute settlement procedures under the Canada-U.S. agreement were extremely useful to the GATT negotiators of the Uruguay Round. They've been able to learn from the experience of that the modalities of Canada-U.S. dispute settlement for the construct of a tighter dispute settlement mechanism in the Uruguay Round. As you know, the NAFTA agreement includes an intellectual property chapter that monsieur Guérard spoke to in his remarks. That chapter in the NAFTA is borrowed directly from the Uruguay Round.

[Traduction]

Comme c'est le Canada qui a déclenché l'établissement de la plupart des groupes spéciaux créés en vertu de l'ALÉ et comme la plupart d'entre eux ont tranché en faveur du Canada, cela démontre clairement que l'Accord de libre-échange bénéficie principalement au partenaire le plus faible, soit le Canada, car il limite l'application arbitraire de la loi par le partenaire le plus fort, les États-Unis.

Êtes-vous d'accord?

**M. Reid:** Absolument.

**M. Reimer:** Nous avons donc un problème. Nous avons accompli quelque chose de remarquable: le pays le plus puissant du monde doit rendre des comptes, au moins une partie du temps, à un pays très petit, en vertu d'un accord qui nous place presque sur un pied d'égalité, dans la mesure où nous pouvons imposer l'application de la règle de droit plutôt que l'attitude de rabat-joie qui prévaut toujours. Cela ne règle bien entendu pas tout, mais mon Dieu, nous devrions parfois dire...

**M. Langdon:** Par l'intermédiaire de Simon Reisman et de Gordon Ritchie?

**M. Reimer:** Nous devrions parfois dire que nous avons réalisé des choses remarquables et le mécanisme de règlement des différends en est une. L'argument que vous faites valoir dans un des documents que vous nous avez remis ici, c'est que le gouvernement qui porte plainte peut en général recourir quand même au GATT, s'il le décide, pour régler un différend. Nous avons le choix. Nous pouvons nous adresser au GATT dans certains cas ou recourir au mécanisme de règlement des différends. N'est-il pas préférable de recourir à ce mécanisme chaque fois que c'est possible, plutôt que d'invoquer le GATT?

**M. Ferchat:** Je crois que oui. Ce sont toutefois les experts qui examinent chaque cas et choisissent leur recours. Ce que vous voulez dire, c'est qu'il est très important que nous ayons le choix. Nous avons maintenant deux options alors que nous n'en avions qu'une auparavant.

**M. Reid:** Je dirai simplement que, sauf erreur, le GATT peut se prononcer contre les États-Unis, mais que ceux-ci ne sont pas nécessairement obligés de donner suite à la décision.

**M. Ferchat:** Cela s'est produit souvent.

**Le président:** En effet.

**M. Page:** Je crois que vous établissiez des liens importants entre ce que prévoit l'ALÉNA et le GATT, et je crois qu'il vaut la peine d'aborder quelques points à cet égard. Les procédures de règlement des différends prévues à l'accord canado-américain ont été extrêmement utiles pour les négociateurs du GATT au cours de la ronde Uruguay. Ils ont pu s'inspirer des modalités de règlement des différends entre le Canada et les États-Unis pour établir un mécanisme plus serré de règlement des différends au cours de la ronde Uruguay. Comme vous le savez, l'ALÉNA contient un chapitre sur la propriété intellectuelle dont M. Guérard a parlé au cours de ses remarques. Ce chapitre de l'ALÉNA est tiré directement de la ronde Uruguay.



[Text]

Thirdly, I wish to mention the subsidies issue arising from an earlier question. In fact what the NAFTA negotiators have done, I believe, is to suggest that as a minimum the GATT subsidies code is a good place to start. If it adds nothing more than to confirm the importance that the GATT has to the world of international business and confirm that as a starting point the GATT subsidies code is what will be used in a North American context, I think that's a significant benefit.

**Mr. Reimer:** You're here on behalf of hundreds of small businesses across Canada, small, medium-sized businesses right across the country. I think, Mr. Reid, you mentioned that there was a survey, or that you wrote to over a hundred of the chambers?

**Mr. Reid:** Oh, there's clarification there, Mr. Chairman. When I mentioned that we'd written to 100 chambers I meant that in terms of the GATT discussions. We wrote to a hundred other national chambers of commerce dealing business to business to urge those national chambers of commerce in Japan and France to put pressures on their governments to get a successful Uruguay Round. We made that statement to show that we believe in multilateral free trade. We make it very, very clear that we believe in that first and foremost, and we consider the NAFTA not to be inconsistent with that, in fact to make a positive contribution to it.

**Mr. Reimer:** In the Canadian context where would the vast majority of the chambers right across the country be with regard to the NAFTA agreement as we see it here now?

**Mr. Reid:** We believe this very firmly, and we wouldn't be here and we would not have taken this position if we did not believe that is an overwhelming feeling among the 500 chambers of commerce in this country and their 170,000 business members. We believe we're reflecting their views, and we've gone through our policy process to ensure that is so.

**Mr. Reimer:** On the one point of rules of origin and the CBA factor that was mentioned by Mr. Page, the content requirement change from 50% to 62.5%, what do you see that specifically doing in the auto parts industry and assembly in Ontario?

**Mr. Ferchat:** The auto parts industry in Ontario and in Canada in general has worked with a 60% rule I guess since the early 1960s, so it's quite accustomed to that. I think the fact that we have a much broader, and unfortunately but necessarily a much more detailed set of rules, will give us a much more predictable outcome.

• 1140

As I understand the rules as interpreted in the Honda case, for example, they would allow Honda to achieve 62.5% under the rules of origin, whereas it couldn't achieve 50% under the old definitions. So I think the rules of origin have allowed the cascading of costs for value added to fall back one level, and it has allowed inclusion of more items of overhead in terms of plant production and costs.

[Translation]

Troisièmement, je voudrais aborder la question des subventions, comme suite à une question posée plus tôt. Sauf erreur, les négociateurs de l'ALÉNA ont donné à entendre que le Code des subventions du GATT constitue tout au moins un bon point de départ. Je crois qu'il offre un avantage important, même s'il ne fait rien d'autre que confirmer l'importance du GATT pour le monde du commerce international et donner l'assurance que le Code sera utilisé comme point de départ dans un contexte nord-américain.

**M. Reimer:** Vous représentez ici des centaines de petites entreprises du Canada, de petites et moyennes entreprises d'un littoral à l'autre. Sauf erreur, monsieur Reid, vous avez dit qu'on avait effectué un sondage ou que vous aviez écrit à plus d'une centaine de chambres?

**M. Reid:** Je dois clarifier, monsieur le président. Lorsque j'ai dit que nous avions écrit à 100 chambres, je voulais parler des discussions relatives au GATT. Nous avons écrit à une centaine d'autres chambres de commerce nationales qui s'occupent des entreprises, afin d'exhorter les chambres de commerce nationales du Japon et de la France à exercer des pressions sur leur gouvernement pour que la ronde Uruguay puisse aboutir. Nous avons tenu de tels propos pour démontrer que nous croyons au libre-échange multilatéral. Nous précisons très clairement que c'est ce à quoi nous croyons d'abord et avant tout, et nous considérons que l'ALÉNA n'est pas contraire à cela mais qu'il y a apporté plutôt une contribution positive en fait.

**M. Reimer:** Dans le contexte canadien, quelle serait la position de la grande majorité des chambres d'un littoral à l'autre en ce qui a trait à l'ALÉNA dans sa forme actuelle?

**M. Reid:** Nous y croyons très fermement et nous ne serions pas ici ni n'aurions adopté cette position si nous n'étions pas convaincus que les 500 chambres de commerce du Canada et leurs 170 000 entreprises membres ne sont pas du même avis. Nous croyons traduire leurs pensées et nous avons mis en oeuvre notre processus politique pour nous en assurer.

**M. Reimer:** Quant aux règles d'origine et aux facteurs ABC dont a parlé M. Page, le contenu obligatoire passe de 50 p. 100 à 62,5 p. 100. Selon vous, quel en sera l'effet sur l'industrie des pièces d'automobile et de l'assemblage en Ontario?

**M. Ferchat:** L'industrie des pièces d'automobile de l'Ontario et du Canada en général applique une règle de 60 p. 100 depuis le début des années soixante, je crois, et elle y est donc très habituée. Comme nous avons une série de règles beaucoup plus générales et, malheureusement mais nécessairement, beaucoup plus détaillées, je crois que le résultat sera beaucoup plus prévisible.

Si je comprends bien les règles telles qu'on les a interprétées dans l'affaire Honda, par exemple, Honda pourrait parvenir à 62,5 p. 100 en vertu des règles d'origine alors qu'elle ne pouvait parvenir à 50 p. 100 selon les anciennes définitions. Je crois donc qu'à cause des règles d'origine, les cours relatifs à la valeur ajoutée sont retombés d'un niveau et qu'on peut inclure davantage de frais généraux dans les coûts de production.

[Texte]

So it would seem to me that the rules of origin under the NAFTA are far more consistent with the rules of origin that we've operated on for the last 30 years, and I think that means less change, more predictability and more consistency for Canadian automobile parts producers.

**Mr. Reimer:** What do you see it doing to jobs in Canada in the auto sector?

**Mr. Ferchat:** The first problem is that the auto sector is undergoing an incredible restructuring. We see that every day in the newspapers, and all the things we knew were true no longer are true. So I would not want to predict that. However, from what I can see, a number of automobile companies who are using technology, advancing with the latest in terms of design-to-production technologies and software, will probably do very well because the market will be smaller production units and more varieties of cars. Our people will be able to appeal to more market niches than were available before, and the opportunities should be there.

I would go back to the point that you made earlier, Mr. Reimer, that it's very important that Canadians don't feel disadvantaged. In fact, they are tremendously advantaged by this opportunity. We have been advantaged under the automobile trade pacts over the years, and we've done very well under them. If we feel advantaged, if we have a positive psychological bent toward this thing, I think we can come out of it very strongly.

**Mr. Reimer:** Thank you.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** One of the concerns that this party and others had about going into the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and which remains as we contemplate going into the NAFTA, is the lack of adequate adjustment mechanisms for the Canadian economy as we prepare to open our borders even more broadly through these agreements.

The question about whether or not Canada's adjustment policies are adequate to deal with the additional competition that will take place under the NAFTA is still out there. Bodies such as the Economic Council of Canada have recently reported that one of the real problems with the Canadian economy is that it is not as flexible in terms of adjustment, and that has been one of the reasons behind our slow growth in productivity in recent years.

My question to the chamber is this: do you believe that the framework of adjustment policies in Canada is adequate to meet the challenges of the NAFTA and the FTA? If you don't feel it is adequate, where do you see it being deficient? What aspects of our adjustment policies are deficient and what kinds of changes would you recommend, broadly speaking, to the adjustment policies that we have in place in Canada?

**Mr. Reid:** Mr. Chairman, I'll make some preliminary comments on this from two points of view: first in terms of public policy, and secondly, what the private sector should be doing itself.

[Traduction]

Il me semble donc que les règles d'origine prévues à l'ALÉNA correspondent beaucoup plus aux règles d'origine que nous suivons depuis 30 ans. Je crois par conséquent que le contexte sera moins changeant, plus prévisible et plus uniforme pour les fabricants de pièces d'automobile du Canada.

**M. Reimer:** Quel sera selon vous l'effet sur les emplois dans le secteur de l'automobile du Canada?

**M. Ferchat:** Le premier problème, c'est que le secteur de l'automobile subit une restructuration incroyable. Nous en sommes témoins tous les jours dans les journaux; les vérités antérieures ne tiennent plus. Je ne voudrais donc pas faire de prévisions. D'après ce que je puis voir, toutefois, un certain nombre de constructeurs d'automobiles qui utilisent les techniques et les logiciels de conception et de production les plus avancés s'en tireront probablement très bien parce que le marché exigera des séries de production plus limitées et un plus grand choix de véhicules. Nos gens pourront exploiter plus de créneaux qu'auparavant et les débouchés devraient être là.

J'aimerais revenir au point que vous avez fait valoir plus tôt, monsieur Reimer, en mentionnant qu'il est très important que les Canadiens ne se sentent pas désavantagés. En fait, cette occasion les avantage énormément. Au fil des ans, les accords sur le commerce de l'automobile nous ont avantagés et nous ont permis de progresser. Si nous nous sentons avantagés, si nous penchons favorablement vers cet accord sur le plan psychologique, je crois que nous pourrions très bien nous en tirer.

**M. Reimer:** Je vous remercie.

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Une des préoccupations qu'avaient notre parti et d'autres intervenants au sujet de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et qui persiste au moment où nous envisageons de conclure l'ALÉNA, porte sur l'absence de mécanismes d'adaptation adéquats pour l'économie canadienne au moment où nous nous préparons à ouvrir nos frontières encore davantage en vertu de ces accords.

Nous nous demandons toujours si la politique d'adaptation du Canada permettra effectivement d'affronter la concurrence supplémentaire que créera l'ALÉNA. Des organismes comme le Conseil économique du Canada ont déclaré récemment qu'un des problèmes véritables de l'économie canadienne, c'est qu'elle a une capacité d'adaptation limitée, ce qui explique en partie la faible croissance de la productivité ces dernières années.

Ma question à la Chambre est la suivante: croyez-vous que la politique d'adaptation actuelle du Canada suffise pour relever les défis posés par l'ALÉNA et l'ALÉ? Sinon, quelles en sont les lacunes selon vous et quel genre de changements recommanderiez-vous en général d'y apporter?

**M. Reid:** Monsieur le président, je vais faire quelques observations préliminaires à ce sujet, de deux points de vue. Je parlerai d'abord des politiques publiques et, ensuite, je préciserai ce que le secteur privé lui-même devrait faire.



[Text]

• 1145

Your question was do we have enough policies or mechanisms in place to meet the challenges of the FTA and NAFTA. I guess I would say don't restrict it to the FTA and NAFTA; we have to talk about what's happening in the whole world.

**Mr. LeBlanc:** Generally, yes, I agree.

**Mr. Reid:** As you know, one of the problems is if there's a plant closure or major restructuring, is it because of NAFTA, is it because of the FTA, or is it because of forces in the world totally unrelated to the FTA? I think it's a general issue of—

**Mr. LeBlanc:** Absolutely, I agree with you.

**Mr. Reid:** —our labour force here.

I'd point to two encouraging signs. One has been the report of the Canadian Labour Market Activity Centre of two years ago, which recommended a fundamental change in how we handle training and retraining, at least of the unemployed, in this country. The Labour Market Development Board has been set up, co-chaired by a major former labour union leader and a senior business representative at present, Leo Gerard and Laurent Thibault. I think their work is very important, because what you have there is the private sector, primarily business, primarily labour, but other stakeholders, really thinking through the kinds of questions you just put, as opposed to saying to the government sector, please solve these problems for us. They are using, of course, funds allocated from the UIC fund, which is not a government fund any more but a fund contributed to by employees and employers.

So I think there are some hopeful signs there, and there will be a report coming out of the Canadian Labour Market Activity Centre in the next couple of months, we hope, that will address from a business and labour point of view what should be done in this country.

The other comment I'd make comes right back to what is already happening in Canada between business and labour. I refer here, for example, to some of the trust funds that have been set up in the steel industry. Business and the labour unions in that industry got together and they set up a trust fund. The purpose of that trust fund was to provide assessment of workers in that industry in terms of their capabilities, to target very specific training and retraining programs for them for the purpose of helping them exit that industry into jobs of an equivalent level, at least in pay, in other sectors of the economy.

There is the private sector, unions and business working together, trying to meet a major adjustment problem in one of our major industries. There are three or four other examples, sector-wide, where that is happening. Government, yes, contributes some funds to it, but it's driven by labour and driven by business: the people who know more about the private economy than government does.

[Translation]

Vous avez demandé si nous avons suffisamment de politiques ou de mécanismes en vigueur pour relever le défi posé par l'ALÉ et l'ALÉNA. Je devrais peut-être dire qu'il ne faut pas se limiter à l'ALÉ et à l'ALÉNA. Il faut parler de ce qui se passe dans le monde entier.

**M. LeBlanc:** En général, oui. Je suis d'accord.

**M. Reid:** Vous en êtes conscient, un des problèmes consiste à savoir si les fermetures d'usines ou les restructurations majeures sont causées par l'ALÉNA, l'ALÉ ou par des forces mondiales qui n'ont rien à voir avec l'ALÉ? Je crois qu'il s'agit d'une question générale. . .

**M. LeBlanc:** En effet, je suis d'accord avec vous.

**M. Reid:** . . .qui intéresse notre population active.

J'aimerais mentionner deux signes encourageants. Il y a tout d'abord le rapport que publiait il y a deux ans le Centre canadien du marché du travail et de la productivité, où l'on a recommandé de changer radicalement notre façon de former et de recycler au moins les chômeurs au Canada. On a créé la Commission canadienne de mise en valeur de la main-d'oeuvre, co-présidée par un ancien dirigeant syndical de premier plan et un cadre de haute direction des milieux d'affaires, Leo Gerard et Laurent Thibault. Je crois que le travail de ces organismes est très important parce que c'est le secteur privé, et principalement les milieux d'affaires et les syndicats, mais aussi d'autres intervenants, qui réfléchit vraiment au genre de questions que vous venez de poser au lieu de demander au secteur public de résoudre ces problèmes pour lui. Ces organismes utilisent bien entendu des fonds qui proviennent de la caisse d'assurance-chômage, qui n'est plus un fonds gouvernemental car les employés et les employeurs y contribuent maintenant.

Je pense donc qu'il y a lieu d'espérer et nous osons croire que le Centre canadien du marché du travail et de la productivité publiera au cours des prochains mois un rapport qui traitera de ce qu'il faudrait faire au Canada du point de vue des milieux d'affaires et des syndicats.

L'autre commentaire que j'aimerais faire porte sur ce qui se passe déjà au Canada entre les milieux d'affaires et les syndicats. Je veux parler par exemple des fonds de fiducie qui ont été créés dans le secteur de la sidérurgie. Les milieux d'affaires et les syndicats de ce secteur se sont donné la main pour créer un fonds de fiducie qui avait pour but d'évaluer les capacités des travailleurs de ce secteur, de leur destiner des programmes de formation et de recyclage très précis afin de les aider à quitter le secteur et à trouver, dans d'autres secteurs d'activité, un emploi d'un niveau équivalent, du moins sur le plan salarial.

Voilà donc le secteur privé, les syndicats et les milieux d'affaires qui collaborent pour essayer de régler un problème d'adaptation majeure dans un de nos grands secteurs d'activité. Il y a trois ou quatre autres exemples d'activités sectorielles du genre. Le gouvernement y apporte bien entendu quelques contributions financières, mais ces activités sont mues par les syndicats et les milieux d'affaires, qui en connaissent plus que le gouvernement au sujet de l'économie du secteur privé.

[Texte]

There are collective agreements in this country, for example with B.C. Hydro, wherein within that organization a special committee is set up, made up of labour representatives and management, chaired by a person chosen by both sides and independent of that company. Every innovation in new equipment that comes into play in that organization goes to that committee, and there they try to work out the necessary retraining of existing employees that must take place to bring in that new technology, and even workplace reorganization.

Those are just two examples. Again, the comment about the glass, how full is it...? Those kinds of success stories, where the private sector—sometimes it's unionized labour, sometimes it's non-unionized labour—are making significant advances to get at the real adjustment problems, quite independent of government. If you're talking about adjustments for the next couple of decades, that is where the action has to take place and that is where the dialogue has to continue.

**Mr. Ferchat:** As a country, we spend a great deal of money on labour force development, allocated out of the UIC fund, and I think one of the legitimate questions might be the effectiveness and the efficiency of the money we spend. It's very good to have a program, but the program has to work. One of the things Canada needs to examine is what we in business call "bang for the buck". We are spending a lot of money, spending a lot of effort, and we are incurring a social obligation, an expectation from the work force, that we are going to help them adjust to the new technologies, the shifting dynamics of the work force. I think it would not be unreasonable for us to examine our public policies in terms of their effectiveness in helping those people adapt.

Then we can determine, perhaps, whether or not we're doing enough. Anyone can make that judgment, because there are always going to be cases, anecdotes, that could be brought to your attention where the program has been inefficient, but I think we need an overall audit, if you will, a verification of the effectiveness and efficiency of the programs we have in place.

• 1150

Over and above that, as Tim has said so eloquently, the private sector itself has to do a lot more in terms of training and adapting its work force, not just to the relocation because of trade agreements—that is almost a minor part of it—but the new technologies, the drive not just for automation but more software content, more intellectual content in value-added in the era coming up.

I think we have to examine whether or not we are doing enough effectively in the private and public sectors to make those adaptations, because the winners in the 21st century are going to be the countries that do that the best. It is not going to be the countries that have the broadest public programs. It is going to be the countries that do those particular retraining operations the best.

The Chairman: Mr. LeBlanc.

[Traduction]

Des conventions collectives actuellement en vigueur, avec B.C. Hydro, par exemple, prévoient l'établissement au sein de ce dernier organisme d'un comité spécial constitué de représentants du syndicat et de la direction et dont le président est choisi par les deux parties et n'a rien à voir avec l'entreprise. Toute innovation sur le plan de l'équipement qui peut être affecté à l'organisation est soumise au comité, qui essaie d'organiser le recyclage nécessaire des employés actuels auquel il faut procéder pour implanter cette nouvelle technologie. Une restructuration du milieu de travail s'impose même parfois.

Ce sont là deux exemples seulement. Là encore, pour revenir à l'analogie du verre, dans quelle mesure est-il rempli...? De telles histoires de réussite, où le secteur privé—il s'agit parfois de travailleurs syndiqués et parfois de travailleurs non syndiqués—fait des progrès importants pour régler les véritables problèmes d'adaptation sans l'intervention du gouvernement. Si vous voulez parler d'adaptation pour les deux prochaines décennies, sachez que c'est là où il faut agir et où le dialogue doit se poursuivre.

**M. Ferchat:** Comme pays, nous consacrons beaucoup d'argent au perfectionnement de la main-d'oeuvre, argent qui provient de la caisse de l'assurance-chômage. Je crois que l'on pourrait s'interroger à juste titre sur l'efficacité et l'efficience de l'argent ainsi dépensé. Avoir un programme, c'est bien beau, mais il doit fonctionner. Un des aspects que le Canada doit examiner, c'est ce que nous appelons dans les milieux d'affaires le «rendement de l'investissement». Nous dépensons beaucoup d'argent et d'énergie et nous assumons une obligation sociale, car la population active s'attend à ce que nous l'aidions à s'adapter aux technologies nouvelles, à l'évolution de la dynamique du marché du travail. Il ne serait pas déraisonnable d'examiner avec quelle efficacité nos politiques publiques réussissent à aider ces gens à s'adapter.

Nous pourrions alors déterminer peut-être si nous en faisons assez. N'importe qui peut poser une tel jugement, parce qu'il y aura toujours des cas ou des exemples d'inefficacité du programme, mais je crois qu'il faut procéder à une vérification globale, pour ainsi dire, de l'efficacité et de l'efficience des programmes actuels.

Comme Tim l'a dit avec tellement d'éloquence, le secteur privé lui-même doit avant tout faire beaucoup plus pour former et adapter sa main-d'oeuvre, non seulement aux relocalisations qu'entraîneront les accords commerciaux—problème presque mineur—mais aussi aux technologies nouvelles, à la poussée non seulement pour l'automatisation mais pour l'informatisation accrue, l'augmentation du contenu intellectuel de la valeur ajoutée au cours de la prochaine période.

Nous devons nous demander si les secteurs privé et public en font assez en réalité pour permettre ces adaptations, parce que les gagnants du XXI<sup>e</sup> siècle seront les pays qui y parviendront le mieux. Ce ne seront pas les pays qui auront les programmes publics les plus généraux, mais bien ceux qui réussiront le mieux dans ces exercices de recyclage.

Le président: Monsieur LeBlanc.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** The government sponsored a task force, the de Grandpré task force, which reported in 1989 on the adjustment policies that were in place, the public sector policies as well as the partnership policies with the private sector, which essentially said, broadly speaking, the framework that was in existence was adequate to meet the adjustment needs of Canada and there were no real fundamental changes that had to be made. Would you concur with that view, or were you saying there have to be adjustments made to some of our public sector policies, like unemployment insurance, to facilitate the kind of adjustment that is necessary to meet the global challenge?

**Mr. Ferchat:** The short answer is yes.

**Mr. LeBlanc:** Yes, we need changes, or yes, the policies are adequate?

**Mr. Ferchat:** The de Grandpré report was written in the environment 1989; in fact, most of the work was done in 1987-1988. I think the world has changed dramatically since that time. The world has changed through a recession or restructuring, a change in the perceived value of commodities. The price of commodities has decreased. The price of intellectual value-added properties has increased. The proportion of national economies that is related to service industries as opposed to hard manufacturing has accelerated.

I refer often to the good old days of 1991. Things are not like that any more. The rate of change has accelerated. I think Mr. de Grandpré's report—I used to work for him and I saw him yesterday—was a very excellent report. I think most people in industry and the private sector are saying we need to go farther faster, that the transition adjustment benefit that was described in it I think needs to be focused more on the training and retraining issues that will take place over the next decades, because even people who are totally qualified today will have to be retrained before the end of the decade.

**Mr. Guérard:** I would just like to add one comment to that, and it would be to put on the record the word "quality". I think the globalization of the economy has put a premium on quality. I think Canadian firms were a bit slow to discover that, but as Mr. Ferchat mentioned, things accelerate, and I think we can say now this truth has been discovered and more and more Canadian companies have total quality programs which include training of the work force to meet the more demanding standards the global economy requires. I think we will be able to meet that challenge because we start with a work force and an educational system that are far above the average. We just have to keep in the range of being excellent.

**Mr. Page:** We spoke of the importance of greater cooperation between the business community and the labour movement in Canada in the whole area of adjustment. The Canadian Chamber of Commerce, in conjunction with a

[Translation]

**M. LeBlanc:** Le gouvernement a parrainé un groupe de travail, le groupe de travail de Grandpré, qui a présenté en 1989 son rapport sur les politiques d'adaptation en vigueur, les politiques du secteur public, ainsi que les politiques de partenariat avec le secteur privé. En termes généraux, on y disait essentiellement que le cadre existant suffisait pour répondre aux besoins d'adaptation du Canada et qu'aucun véritable changement fondamental ne s'imposait. Seriez-vous d'accord, ou diriez-vous qu'il faut modifier certaines de nos politiques du secteur public, comme celle de l'assurance-chômage, afin de faciliter le genre d'adaptation qui s'impose si on veut relever le défi mondial?

**M. Ferchat:** Oui.

**M. LeBlanc:** Oui, des changements s'imposent, ou oui, les politiques suffisent?

**M. Ferchat:** Le rapport de Grandpré a été rédigé dans le contexte de 1989. En fait, la majeure partie du travail s'est faite en 1987-1988. Je crois que le monde a changé de façon spectaculaire depuis. Le monde a vécu une récession ou une restructuration et a vu changer la valeur perçue des marchandises, dont le prix est tombé. Celui des biens à plus grande valeur intellectuelle a augmenté. Le pourcentage des économies nationales qui est fondé sur le secteur des services plutôt que sur celui de la fabrication réelle a grimpé en flèche.

Je parle souvent du bon vieux temps de 1991. La situation n'est plus la même. Le taux de changement a accéléré. Je crois que le rapport de M. de Grandpré—j'ai déjà travaillé pour lui et je l'ai vu hier—était excellent. Je crois que la plupart des intervenants de l'industrie et du secteur privé affirment qu'il faut aller plus loin et plus rapidement, que l'avantage présenté par l'adaptation à la transition que l'on définit dans ce rapport doit être axé davantage sur la formation et le recyclage qui se produiront au cours des prochaines décennies, parce que même les gens qui sont entièrement qualifiés aujourd'hui devront se recycler avant la fin de la décennie.

**M. Guérard:** J'aimerais simplement ajouter un commentaire pour faire consigner au compte rendu le mot «qualité». Je crois que la mondialisation de l'économie accorde un avantage à la qualité. Je crois que les entreprises canadiennes ont pris un peu de temps à s'en rendre compte, mais comme l'a dit M. Ferchat, les événements se bousculent et nous pouvons maintenant dire que cette vérité a été découverte et que de plus en plus d'entreprises canadiennes ont des programmes de qualité totale qui comprennent la formation de la main-d'oeuvre afin de satisfaire aux normes plus exigeantes imposées par l'économie mondiale. Je crois que nous pourrions relever ce défi parce que nous bénéficions au départ d'une population active et d'un système scolaire très au-dessus de la moyenne. Il faut tout simplement nous tenir proche de l'excellence.

**M. Page:** Nous avons parlé de l'importance d'une plus grande coopération entre les milieux d'affaires et les syndicats au Canada dans tous les domaines de l'adaptation. En collaboration avec un certain nombre d'associations d'affaires

[Texte]

number of business associations and the Canadian Federation of Labour, earlier this year launched a new initiative in the area of training that we refer to as a forum for international trade training, or FIT, which is a private-sector-led initiative to improve the working knowledge from a practitioner's standpoint of what it takes to do business outside of our own borders. This is but one example of where the public sector has recognized a dynamic role that the private sector can and should be playing in regard to adjustment issues. It is a very positive, market-driven initiative.

• 1155

**Mr. LeBlanc:** I would very much like some information from our witnesses on that particular program, if it would be possible to table that for the committee.

**Mr. Reid:** Okay.

**The Chairman:** We're into the training, and I want to ask one question. I know that in Cambridge there's the Clifford Evans Training Centre, which is really a joint venture between Zehrs and the food workers, who have put together a corporation and they do training. Of course Zehrs is a large enough grocery chain to have enough employees to support a centre such as that. They're doing excellent work. You see people going into the Zehrs locally just to get their specialty bakery items, flowers, and all that, so it certainly is a success story.

When you look at training for the steel industry, you have a large industry. However, many of the members of the Canadian Chamber are one-person or three-person or five-person firms. For them to take one person and send them away for two weeks of training is losing 20% of their work force. I'm just curious about what the chamber is doing, because that's a major issue for that small business.

**Mr. Reid,** you know where I'm going with this question. Have you looked at addressing that part of it?

**Mr. Reid:** Yes, and I'm very pleased to say that we have a program called Focus 2000 that was actually started under the leadership of the gentleman to my left when he was the chairman of our board. What we've done with Focus 2000 is to say, right, we need new public policies on training and so forth. We have said there is a tremendous need among our 500 local chambers of commerce, particularly the medium-sized and smaller chambers, for practical ways of enabling their members in a local town to become aware of some of the global issues and the necessity for continuous retraining to take at least off-the-shelf technology and bring it into their small companies.

So, working, quite frankly, in partnership with the Department of Industry, Science and Technology, we have a number of workbooks, basically, so a local chamber of commerce can put on a two-hour seminar. Someone can leave their business for two hours and participate in a seminar that has to do with how you do a basic forward plan for your small business. What are the basic ingredients in terms of human resource strategy or training? Have you

[Traduction]

et la Fédération canadienne du travail, la Chambre de commerce du Canada a lancé plus tôt cette année, dans le domaine de la formation, une nouvelle initiative que nous appelons Pour réussir à l'étranger, ou PRET. Il s'agit d'une initiative du secteur privé qui vise à améliorer les connaissances pratiques de ce qu'il faut pour faire affaire à l'étranger. Il ne s'agit là que d'un exemple où le secteur public a reconnu le rôle dynamique que le secteur privé peut et devrait jouer face à l'adaptation. Il s'agit d'une initiative très positive, mue par le marché.

**M. LeBlanc:** J'aimerais que nos témoins nous fournissent des renseignements sur ce programme, s'ils peuvent en déposer pour le comité.

**M. Reid:** Très bien.

**Le président:** Nous parlons de la formation et j'aimerais poser une question. Je connais le centre de formation Clifford Evans de Cambridge, qui est en réalité une coentreprise entre Zehrs et les travailleurs de l'alimentation, qui ont créé une société de formation. Bien entendu, Zehrs est une chaîne d'alimentation assez grosse pour avoir suffisamment d'employés pour supporter un tel centre. Il s'y fait de l'excellent travail. Des gens se rendent chez le Zehrs local simplement pour s'y procurer des produits de boulangerie fine, des fleurs et ainsi de suite. Il s'agit donc certainement d'une réussite.

Pour ce qui est de la formation dans le secteur de la sidérurgie, il s'agit d'un secteur d'importance. Un grand nombre des entreprises membres de la Chambre de commerce du Canada ne comptent toutefois qu'une, trois ou cinq personnes. Dans leur cas, envoyer une personne suivre deux semaines de formation représente une perte de 20 p. 100 de l'effectif. Ce que fait la Chambre pique ma curiosité parce qu'il s'agit d'une question importante pour les petites entreprises en question.

Monsieur Reid, vous savez où je veux en venir avec cette question. Avez-vous examiné comment y répondre en partie?

**M. Reid:** Oui, et je suis très heureux de signaler que nous avons un programme, Objectif 2000, qui a été lancé en fait sous la direction du président du conseil d'administration de l'époque, qui prend place à ma gauche. Ce que nous avons fait avec Objectif 2000, c'est dire qu'en effet, nous avons besoin de nouvelles politiques publiques sur la formation et ainsi de suite. Nous avons dit que nos 500 chambres de commerce locales, et en particulier les chambres de taille petite et moyenne, avaient énormément besoin de façon pratique d'aider leurs entreprises membres sur la scène locale à prendre conscience d'une partie des enjeux mondiaux et de la nécessité d'une formation continue si elles veulent prendre au moins une technologie toute faite et l'implanter chez elles.

C'est pourquoi, en collaboration avec le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, nous avons conçu un certain nombre de cahiers de travail qui permettent essentiellement à une chambre de commerce locale d'offrir un séminaire de deux heures. Un entrepreneur peut quitter son bureau pendant deux heures et participer à un séminaire qui porte sur la façon d'établir un plan d'affaires élémentaire pour une petite entreprise. Quels sont les éléments de base



[Text]

looked at the skills of your five or six employees? Do you know their backgrounds, the kinds of education they have? What kinds of skills might you need two years down the road for your small business, and have you thought about some basic training programs your employees might go into?

So we've taken this Focus 2000, which is very much policy directed, and tried to provide these guidebooks, if you like, written by business people, knowing business language and having an awareness of small and medium-sized business, in a way that can communicate in a local community with the members of the local chamber.

This is an ambitious project. This is a decade-long project. We can talk all we like about the big companies getting into Mexico but if we wipe out now, or cease to grow, medium-sized companies in the local communities into the future companies of Canada, then we're in bad trouble. So, yes, we are focusing on those, but it is a very tough job.

**The Chairman:** Yes. I've always believed you have to have domestic strength before you can have export strength.

**Mr. Reimer:** This is not specific to NAFTA, yet it relates to NAFTA, and perhaps maybe even more to the FTA.

• 1200

You mentioned that trade agreements are not a panacea to solve everything, and one of the examples you used was of course the deficit and debt problems of Canada. I think we have another very major problem in spite of the increasing investment in Canada over the past three years, and that is the Government of Ontario. I'm not necessarily going after a different ideology, but the reality, whether you like the government or not, is it's having a dampening effect on our ability to seize the advantages the FTA gives us and NAFTA will give us in the long run. You used one example. Wouldn't this one also be a legitimate example to use?

**Mr. Ferchat:** Being a resident of Ontario, I'll respond to that point first, although I also have my associates here. I think we have to live in the real world, as you say, and in the past two or three years Ontario has been a fair target for aggressive governors from the United States, who come to solicit businesses to relocate to Tennessee, Alabama, and Georgia. Those governors have come here with a very strong sales pitch. There are statistics they can quote in terms of tax burden, disposable income and prices, particularly under the old Canadian dollar, which was really a problem.

I think we need to put our selling shoes on too. I think we have advantages to sell and we're underselling them. We're chipping away at the advantages also, but I think we are underselling ourselves in terms of a quality-of-life

[Translation]

d'une stratégie de ressources humaines ou de la formation? Avez-vous analysé les compétences de vos cinq ou six employés? Connaissez-vous leurs antécédents, savez-vous quelles études ils ont faites? De quel genre de compétences votre petite entreprise pourrait-elle avoir besoin dans deux ans et avez-vous songé à des programmes de formation de base que vos employés pourraient entreprendre?

Nous nous sommes donc inspirés d'Objectif 2000, qui porte beaucoup sur les politiques, et avons essayé de fournir de tels guides rédigés par des gens d'affaires qui connaissent la terminologie des affaires ainsi que des petites et moyennes entreprises, de façon à pouvoir communiquer dans une collectivité locale avec les membres de la chambre locale.

Il s'agit d'un projet ambitieux d'une décennie. Nous pouvons dire tout ce que nous voulons au sujet de l'arrivée des grandes entreprises au Mexique, mais si nous nous écraisons maintenant ou si nous cessons de transformer les moyennes entreprises de la scène locale en entreprises futures du Canada, nous aurons alors de graves difficultés. Nous concentrons nos efforts sur ces activités, mais la tâche est très difficile.

**Le président:** En effet. J'ai toujours cru qu'il fallait être solide sur le marché intérieur avant de l'être à l'étranger.

**M. Reimer:** La situation n'est pas particulière à l'ALÉNA, mais elle a trait à celui-ci et peut-être même encore plus à l'ALÉ.

Vous avez dit que les accords de commerce ne sont pas des panacées et vous avez donné l'exemple du déficit et de l'endettement du Canada. D'après moi, nous avons un autre problème très grave, en dépit de l'accroissement de l'investissement au Canada depuis les trois dernières années, c'est-à-dire le gouvernement de l'Ontario. Je ne préconise pas nécessairement une idéologie différente, mais la réalité, que l'on appuie le gouvernement ou non, est que celui-ci entrave notre capacité de tirer profit à long terme de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA. Vous avez donné un exemple. Cela ne constitue-t-il pas aussi un exemple légitime?

**M. Ferchat:** En tant que résident de l'Ontario, je vais répondre à ce point d'abord, bien que mes associés soient aussi ici. D'après moi, nous devons vivre dans le monde véritable, comme vous l'avez dit, et depuis deux ou trois ans, l'Ontario a constitué une cible idéale pour des gouverneurs américains énergiques qui viennent inviter des entreprises à déménager au Tennessee, en Alabama ou en Georgie. Ces gouverneurs viennent ici avec des arguments très forts. Ils peuvent citer des chiffres concernant le fardeau fiscal, le revenu disponible et les prix, surtout avec l'ancien dollar canadien qui posait vraiment un problème.

Je crois que nous aussi, nous devons vendre notre marchandise. J'estime que nous avons des avantages à vanter, mais que nous ne le faisons pas. En plus, nous détruisons ces avantages à petit feu, et j'estime que nous n'insistons pas

[Texte]

location. It doesn't lend itself to very precise selling, but we have to get out there and market. We market reasonably well around the world, but in my opinion we don't market as aggressively as the U.S. It markets its locations very aggressively against us.

**The Chairman:** Mr. LeBlanc has one final question.

**M. LeBlanc:** J'aimerais adresser ma question à M. Guérard. Elle porte sur le sujet de la propriété intellectuelle.

Vous avez souligné dans vos propos du début que les dispositions de l'ALÉNA sur la propriété intellectuelle étaient semblables aux nouvelles dispositions du GATT dans ce domaine. Ces dispositions sont entérinées dans le projet de loi que le gouvernement est en train de faire adopter d'une manière accélérée à la Chambre des communes et vont augmenter le nombre d'années que les compagnies pharmaceutiques vont avoir pour protéger leurs brevets. Si je comprends bien le texte législatif—je ne suis pas un expert—, ces dispositions vont abolir ou rendre inutilisable le système canadien de licences obligatoires dans ce domaine.

Ma question est la suivante. Étant donné que le GATT et l'ALÉNA ont pour but global de libéraliser le commerce, n'est-il pas vrai qu'avec l'élargissement des brevets dans le domaine de la propriété intellectuelle, on va dans une direction inverse? Est-ce que ce n'est pas une forme d'accroissement du monopole des quelque 15 grandes compagnies mondiales qui oeuvrent dans ce domaine? Est-ce que cela ne produira pas une augmentation des prix des produits pharmaceutiques, surtout des nouveaux produits, au Canada, aux États-Unis, au Mexique et dans les autres pays qui seront soumis à ces nouveaux règlements?

• 1205

C'est une question un peu philosophique. Est-ce que cela ne va pas à l'encontre du but d'une libéralisation du commerce international? Je vous demande vos commentaires sur le principe de la chose.

**M. Guérard:** Vous avez dit que vous n'étiez pas un expert dans ce domaine, ce qui me facilite les choses, car je dois vous dire que moi non plus, je ne suis pas un expert de l'industrie pharmaceutique. Je traiterai donc la question de façon plus générale.

Le respect des droits de propriété n'est pas une entrave au commerce. Au contraire, une meilleure protection de la propriété intellectuelle est avantageuse, parce qu'elle favorise davantage le développement de nouveaux produits et l'investissement, ce qui ajoute à l'inventaire de biens et de services qui peuvent être offerts. Pour le Canada, qui est à la fine pointe de la technologie et qui a une structure industrielle avancée, la protection de la propriété intellectuelle est importante, non seulement pour l'industrie pharmaceutique, mais aussi pour l'industrie du logiciel, pour les différentes industries de publication, etc.

Il faut regarder cette protection de la propriété intellectuelle d'une façon globale. Je pense que ce n'est pas une entrave au commerce. Au contraire, le fait que vous puissiez protéger le fruit de vos investissements et de vos

[Traduction]

suffisamment sur la qualité de la vie que nous ayons à offrir. Cela ne se prête pas très bien à une mise en marché précise, mais nous devons faire un effort et vendre notre produit. Nos efforts de marketing sont pas mal dans le monde mais, d'après moi, ne sont pas suffisamment soutenus aux États-Unis. Ce pays fait une promotion très dynamique de ses emplacements et ce, à notre désavantage.

**Le président:** M. LeBlanc a une dernière question.

**Mr. LeBlanc:** I would like to put my question to Mr. Guérard. It deals with the subject of intellectual property.

You said in your opening remarks that the NAFTA provisions on intellectual property were similar to the new GATT provisions in this regard. These provisions are contained in the bill that the government is rushing through the House of Commons, and will increase the number of years that pharmaceutical companies receive patent protection. If I understand the legislation correctly—I am not an expert—, they will abolish or obviate the Canadian mandatory licensing system in this area.

Here is my question. Since the general aim of GATT and NAFTA are to free trade, are we not going in the opposite direction by lengthening the duration of patents for intellectual property? Isn't this a way of strengthening the monopoly of the approximately 15 largest pharmaceutical manufacturers in the world? Will this not produce higher prices for pharmaceutical products, particularly new products, in Canada, the United States, Mexico, and in the other countries to whom these new rules will apply?

This is a rather philosophical question, but isn't this contrary to the goal of freeing international trade? I would like your comments on the principle involved.

**Mr. Guérard:** You said that you are not an expert in this area, which makes things easier for me, because I am not an expert either on the pharmaceutical industry. I will therefore deal with the question in a very general way.

The protection of property rights is not a trade barrier. On the contrary, increased protection for intellectual property is an advantage, because it will enhance the development of new products and investment, and this increases the stock of goods and services that can be traded. Since Canada is a high technology country with a sophisticated industrial structure, the protection of intellectual property is important not only for the pharmaceutical industry, but also for the software manufacturers, the various publishing industries and so forth.

We have to take an overall view of the protection of intellectual property. I don't think that it impedes trade. On the contrary, the fact that you can protect the results of your investments and efforts and sell them for a reasonable price



[Text]

travaux, le vendre et en obtenir un prix raisonnable au lieu d'être copié sans compensation fait qu'on a, comme on dit en anglais, un *level playing field*. C'est une base commerciale plus équitable, et on a tout à y gagner.

**M. LeBlanc:** Je suis essentiellement d'accord sur ce que vous dites, mais il y a sûrement un autre côté à la médaille. Si on va trop loin dans cette direction, on peut pousser trop loin la protection de la propriété intellectuelle, dans la mesure où cela peut créer à l'infini des pouvoirs de monopole qui vont aller à l'encontre de la concurrence et de la libéralisation des échanges. C'est peut-être la bonne direction maintenant, mais il y a sûrement un dilemme politique dans ce domaine. C'est le point que je voulais soulever.

**M. Guérard:** Je crois qu'il y a là une question d'équilibre, comme vous l'indiquez. Où doit-on tirer la ligne? Le GATT a tiré la ligne à 20 ans. Je ne prétends pas être un meilleur expert que tous les spécialistes du GATT, mais si on regarde l'évolution de notre environnement, on voit que les barrières technologiques tombent rapidement. Un brevet qui, à un moment donné, avait une très grande valeur perd sa valeur très rapidement parce que d'autres scientifiques ont trouvé une tout autre manière de faire les choses. On voit à travers le monde qu'il y a une évolution accélérée des procédés, et la protection de 20 ans s'avérera peut-être un peu illusoire, en ce sens que le brevet va perdre de sa valeur beaucoup plus tôt à cause de nouvelles découvertes.

Personnellement, il m'importe peu que ce soit 17, 20 ans ou 22 ans. Le fait que ceux qui ont mis le produit sur le marché par la recherche puissent récupérer leur investissement est un encouragement pour d'autres à faire de la recherche et à maintenir la concurrence en amenant d'autres brevets dans le commerce.

**The Chairman:** Thank you; and I would like to thank the chamber for appearing.

The meeting is adjourned to the call of the chair.

[Translation]

rather than having them copied without compensation creates a level playing field. This provides a fairer basis for trade and can only be a benefit.

**Mr. LeBlanc:** I basically agree with what you are saying, but there is certainly another side to the issue. If we go too far in the direction of protecting intellectual property, that may create endless monopoly situations that will limit competition and freer trade. This may be the correct step now, but it clearly poses a policy dilemma. This is the point I wish to make.

**Mr. Guérard:** I believe there is an issue of balance, as you said. Where do we draw the line? GATT drew it at year 20. I don't claim to be more knowledgeable than all of the GATT specialists, but if we look at developments in our world, we see that technological barriers are falling rapidly. A patent that was very valuable at a given time loses its value very quickly because other scientists discover a completely new way of doing something. We see that procedures are developing very rapidly throughout the world, and the 20-year protection may turn out to be a bit of an illusion, because the patent will lose its value much more quickly, because of new discoveries.

Personally, I don't care whether it be 17, 20 or 22 years. The fact that those who have developed a product through research are able to recover their investment is an incentive for others to do research and sustain competition by bringing other patents into the trade.

**Le président:** Merci. J'aimerais remercier les représentants de la chambre de leur témoignage.

La séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.





**MAIL**  **POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9**

**Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Coeur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Coeur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

---

**WITNESSES**

*From the Business Council on National Issues:*

Thomas d'Aquino, President and Chief Executive;  
Jock Finlayson, Vice President of Policy and Research.

*From the Canadian Chamber of Commerce:*

Timothy E. Reid, President;  
Yves Guérard, Member, International Affairs Committee;  
Robert Ferchat, Chair, International Affairs Committee,  
Trade Sub-Committee and Committee on Canada-U.S.  
Relations;  
Timothy I. Page, Senior Vice-President, International.

**TÉMOINS**

*Du Conseil canadien des chefs d'entreprises:*

Thomas d'Aquino, président et directeur général;  
Jock Finlayson, vice-président, Politique et recherche.

*De la Chambre de commerce du Canada:*

Timothy E. Reid, président;  
Yves Guérard, membre, Comité des affaires internationales;  
Robert Ferchat, président, Comité des affaires internationales,  
Sous-comité du commerce et Comité des relations  
Canada-États-Unis;  
Timothy I. Page, premier vice-président, Affaires internationales.

XC11  
- F102  
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 20

Thursday, November 26, 1992

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

XC 11



CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 20

Le jeudi 26 novembre 1992

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## International Trade

*of the Standing Committee on External Affairs and International Trade*

## Commerce extérieur

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur*

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 26, 1992  
(22)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:30 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Sub-Committee present:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* John Reimer for Gabrielle Bertrand; Larry Schneider for Jean-Guy Guilbault and Brian Gardiner for David Barrett.

*In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade:* Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses:* Don MacRae, Dean, Law School, Common Law Branch, University of Ottawa; Simon Potter, Partner, Ogilvy, Renault; Brad Smith, Q.C., Stikeman-Elliott.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

Don MacRae, Simon Potter and Brad Smith made opening statements and answered questions.

At 5:10 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

*Committee Clerk*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 26 NOVEMBRE 1992  
(22)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 30, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* John Reimer remplace Gabrielle Bertrand; Larry Schneider remplace Jean-Guy Guilbault; Brian Gardiner remplace David Barrett.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins:* Don MacRae, doyen, Faculté de droit, Section Common Law, Université d'Ottawa; Simon Potter, associé, Ogilvy, Renault; Brad Smith, c.r., Stikeman-Elliott.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Don MacRae, Simon Potter et Brad Smith font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 10, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Greffière de comité*

Ellen Savage



[Text]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, November 26, 1992

• 1536

**The Chairman:** We are resuming the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade, pursuant to Standing Order 108(1).

This afternoon we have a panel to discuss dispute settlement and joining us are Brad Smith, Don MacRae, and Simon Potter. We would like to have opening statements of approximately 10 to 15 minutes each, and then we'll open it up to questions from members.

Mr. MacRae, you're listed first, so we'll start you, followed by Mr. Potter, then by Mr. Smith.

**Mr. Don MacRae (Dean, Common Law Branch, University of Ottawa Law School):** Thank you, Mr. Chairman. I thought I would discuss what I have seen as the benefits, or the successes or failures, if you like, of dispute settlement under chapter 18 of the free trade agreement, and then see the extent to which some of these problems are ameliorated by the provisions of NAFTA.

It seems to me, to start with, that any consideration of the effectiveness of dispute settlement mechanisms in the free trade agreement has to take into account the fact that when the free trade agreement was negotiated, Canada really wanted a much more substantial and binding dispute settlement system. It really was looking for a kind of trade court. On the other hand, the United States was not really interested in dispute settlement systems of that kind. In fact the position of the United States was that they should simply use the GATT dispute settlement mechanism; there was no need to establish anything formal in the free trade agreement. I think you have to see the provisions of the FTA as being a compromise between those two extremes.

Secondly, I think it is well to keep in mind that states generally don't like to go to third-party dispute settlement of any kind. That is, under international law, generally states keep away from third-party dispute settlement; they keep away from courts. There's no consistent practice of sending disputes to third-party settlement; they're very reluctant to do so. So one has to look at what is provided for under chapter 18 of the free trade agreement and chapter 20 of the NAFTA as in one sense quite a major step forward from the general practice of states in the area of dispute settlement.

A third background comment I would make is that when talking about chapter 18 of the FTA or chapter 20 of the NAFTA, one has to keep in mind the substantial difference between the purposes of dispute settlement under chapters 18 and 20 and dispute settlement under chapter 19 of the FTA and NAFTA. Chapter 19, as you probably have heard, is just really a process of judicial review, a further step in a form of appeal under the domestic law systems of Canada and the

[Translation]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 26 novembre 1992

**Le président:** Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur reprend ses travaux conformément à l'article 108(1) du Règlement.

Nous avons prévu pour cet après-midi une table ronde sur le règlement des différends, et y avons invité MM. Brad Smith, Don MacRae et Simon Potter. Nous allons donner à chacun d'entre vous une dizaine ou une quinzaine de minutes pour faire votre déclaration, puis nous passerons aux questions que vous poserez les membres du comité.

Vous êtes en tête de liste, monsieur MacRae, et nous vous donnons donc la parole en premier, suivi de M. Potter, puis de M. Smith.

**M. Don MacRae (doyen, Faculté de droit, Section Common Law, Université d'Ottawa):** Je vous remercie, monsieur le président. J'ai pensé vous exposer ce qui me paraissent les avantages, les réussites ou les échecs, du chapitre 18, à savoir le règlement des différends, de l'Accord de libre-échange, et nous pourrions ensuite examiner dans quelle mesure certains de ces problèmes sont palliés par les dispositions de l'ALÉNA.

Il convient d'abord de rappeler, à propos de l'efficacité des dispositifs de règlement des différends prévus dans l'Accord de libre-échange, qu'au stade des négociations le Canada recherchait en réalité un système musclé ayant force exécutoire, autrement dit une sorte de tribunal de commerce. Les États-Unis, de leur côté, ne manifestaient pas de grand intérêt pour un système de ce genre; ils auraient, en fait, préféré faire appel simplement aux dispositifs de règlement des différends du GATT, sans avoir à mettre sur pied un système propre à l'Accord de libre-échange. Les dispositions de cet accord telles que nous les connaissons sont le fruit d'un compromis entre ces deux extrêmes.

En second lieu, les États, en général, ne tiennent nullement à s'adresser à des tiers pour régler leurs différends, quels qu'ils soient. De même, en droit international, les États évitent les tribunaux et les règlements par des tiers, recours qui n'est guère d'usage et auquel ils renâclent. Il convient donc de voir dans le chapitre 18 de l'Accord de libre-échange et dans le chapitre 20 de l'ALÉNA un grand pas en avant et une entorse à l'usage des États en matière de règlement de différends.

Enfin, troisième observation sur ce point, quand il est question du chapitre 18 de l'ALÉ ou du chapitre 20 de l'ALÉNA, il faut garder présent à l'esprit la différence marquante entre les objectifs du règlement des différends aux termes des chapitres 18 et 20 et ceux du règlement des différends aux termes du chapitre 19 de l'ALÉ et de l'ALÉNA. Le chapitre 19, on vous l'a probablement déjà dit, n'est en réalité qu'une procédure d'examen judiciaire, une

[Texte]

United States. Chapter 18 of the free trade agreement and chapter 20 of the NAFTA is really an intergovernmental dispute settlement process; it's a mechanism for resolving disputes between the two governments over the interpretation of the agreement.

Although the form of panel procedures is rather similar under chapter 18 and chapter 19 of the free trade agreement, in fact the purposes of this new settlement are really significantly different. You really have to look at the two processes quite differently in making any kind of assessment.

• 1540

Having said this, I think it is possible to draw a general conclusion of some kind of moderate success in the dispute settlement provisions of the free trade agreement, although I think there is probably greater success under chapter 19, with the judicial review type process, rather than under chapter 18. The success, in part, I think, of both processes is the fact that disputes have been referred; decisions have been reached, particularly under 19, that have been acceptable or acquiesced in by those involved; the process has generally been perceived to be fair and objective, insofar. . . If I could talk about chapter 19 for just one second, there has probably been a significant savings in time and cost from the pre-FTA days.

I think what is also quite important is that the binational panel process appears to have functioned without any seeming predisposition by the panellists in favour of the party of their nationality. The one major challenge to the chapter 19 process resulted in the upholding of that process and I think strengthening the system.

However, I think the free trade agreement process really still remains institutionally quite weak. The Canada-United States Trade Commission does not appear to have played a dominant role in dispute settlement apart from providing a forum for setting up panels. One of the problems in trying to decide how effectively the Canada-United States Trade Commission has functioned is that there really is a lack of transparency in its operations. It's possible, I suppose, that the commission is playing an important, behind-the-scenes role, and the on-again-off-again Honda dispute might suggest that the commission has been active in dispute resolution. But I think a more visible public role for the commission, with greater transparency, might lead to more confidence in the commission as a mechanism for enhancing dispute settlement, through its notification and consultation provisions, and it could play a greater mediating role.

The lack of a link between the secretariat and the commission seems to me to have been an important omission in the free trade agreement and one that seems to be remedied, at least institutionally, in the NAFTA; that is, that the secretariat is linked now to the commission under the North American Free Trade Agreement.

In fact the secretariat itself might have been given a larger role under the free trade agreement. I think that the secretariat, given all of the limitations it faces of being divided between an office in Ottawa for the Canadian

[Traduction]

nouvelle étape d'une forme d'appel en droit canadien et en droit américain. Le chapitre 18 de l'Accord de libre-échange ainsi que le chapitre 20 de l'ALÉNA sont en réalité une procédure intergouvernementale de règlement des différends entre les deux gouvernements sur l'interprétation de l'accord.

Dans les deux cas, la procédure par groupes spéciaux présente de nombreuses ressemblances aux termes des chapitres 18 et 19 de l'Accord de libre-échange, mais en réalité les objectifs de ce nouveau dispositif sont profondément différents et c'est pourquoi, pour les juger, il convient de les examiner sous un angle différent.

Ceci dit, on peut conclure d'une façon générale à un succès modéré des dispositions de règlement des différends de l'Accord de libre-échange, encore que le chapitre 19, prévoyant un examen judiciaire, me paraisse à ce point plus efficace que le chapitre 18. Le succès des deux procédures tient en partie, à mon avis, au fait que les différends ont été portés devant un groupe spécial, que les décisions qui ont été prises, en particulier en vertu du chapitre 19, ont été jugées acceptables ou ont été approuvées par les parties, que la procédure a été, dans l'ensemble, et à ce jour, jugée équitable et objective. . . Grâce au chapitre 19, si vous me permettez d'en parler encore pendant un instant, nous avons réalisé, par rapport à l'époque qui précédait l'ALÉ, des économies considérables d'argent et de temps.

Force est de constater également que le groupe spécial composé de représentants des deux nations semble avoir fonctionné sans manifester de préjugés en faveur de l'une ou l'autre des parties. La principale contestation à la procédure du chapitre 19 a eu pour effet de confirmer cette procédure et de renforcer, à mon avis, le système.

Les procédures n'en restent pas moins, à mon avis, fondamentalement faibles. La Commission mixte du commerce canado-américain ne semble pas avoir joué de rôle dominant dans le règlement des différends, sinon pour fournir une tribune pour la mise sur pied de groupes spéciaux. L'une des difficultés pour porter un jugement sur elle, c'est qu'il y a un manque de transparence dans ses opérations. La commission joue peut-être un rôle important derrière les coulisses, et le différend en dents de scie sur Honda donne à penser qu'elle a effectivement joué un rôle dans le règlement des différends. Mais si ce rôle était plus visible, plus transparent, la commission gagnerait la confiance du public et permettrait de mieux servir de dispositif de règlement des différends, elle pourrait mieux jouer son rôle de médiateur grâce aux dispositions de notification et de consultation.

L'absence d'un lien entre le secrétariat et la commission me semble une omission importante dans l'Accord de libre-échange, omission à laquelle il a été porté remède, en principe tout au moins, dans l'ALÉNA, par l'établissement d'un lien entre le secrétariat et la commission dans l'Accord de libre-échange nord américain.

Mais le rôle du secrétariat lui-même aurait pu être élargi dans cet accord. Malgré toutes les contraintes qu'il subit du fait d'avoir un bureau à Ottawa pour le secrétaire canadien et un bureau à Washington pour le secrétaire américain, le



[Text]

secretary, an office in Washington with an American secretary, has established a good reputation for effectiveness, independence, and impartiality and is a group on which the panels can rely. But what it does not have is a capacity to develop its own research, to gather its own information, and to be of assistance to panels in that way. I think that's an important gap that could be filled as experience with the panels increases.

One thing I think that really has to be considered in the case of free trade agreement panels is the question of membership on the panels. It was never clear who was meant to be on chapter 18 panels, whether they're meant to be trade lawyers, economists, trade policy experts, or conservation or environmental experts, which obviously became of particular concern in the question of fisheries management that arose in the salmon and herring case. In chapter 19, of course, it's a bit more clear. I don't think they've entirely solved this question under the NAFTA of ensuring the appropriate expertise is necessarily placed on the panel. I think in this regard Canada has and continues to suffer a disadvantage vis-à-vis the United States, insofar as trade lawyers or persons with expertise in international trade law are intended to sit on the panels: we simply do not have a large number of people in Canada with that kind of expertise in comparison with the United States.

I think the NAFTA approach offers some potentially important improvements, through strengthening the institutional base for the commission and strengthening its mediatory role, as is set out in article 27, by linking, as I've said, the secretariat to the commission, by expanding the secretariat's role and I think to some extent trying to narrow the range of experts to sit on what are now chapter 20 panels, and by focusing somewhat under article 2009 on the expertise of the panelists, and also an improvement, I think, by having a process of selection that forces the selection by each state of a national of the other state or a national of a non-party state. This process will probably heighten the sense of objectivity of the panels, although I am not sure the panels can really be attacked so far on grounds of lack of objectivity.

• 1545

I think the possibility of having scientific and technical review boards is really quite an important addition in the NAFTA. It removes the need to have specific expertise on the panel. As one who participated in the salmon and herring panel, where there were important fisheries management and conservation questions involved, I think the existence of an advisory panel would have been a welcome addition in this particular case.

I also think having scientific and technical review panels removes the need for having that expertise on the panel and it allows the competence of the panel to be more based on trade law and policy and on competence in dispute settlement.

I don't think NAFTA really addresses the underlying question behind what is chapter 18 in the free trade agreement and chapter 20 in NAFTA, and that is the specific role of a panel under chapter 20. Is it intended to be a court

[Translation]

secrétariat s'est acquis une réputation d'efficacité, d'indépendance et d'impartialité et les groupes spéciaux peuvent s'appuyer sur lui. Ce qui lui fait défaut, toutefois, c'est de pouvoir poursuivre ses propres recherches, de recueillir sa propre information et assurer ainsi son soutien aux groupes spéciaux. C'est là une lacune considérable à laquelle rien n'empêche de remédier au fur et à mesure que les groupes spéciaux acquièrent de l'expérience.

À propos de ces groupes spéciaux, une question se pose tout particulièrement, celle des gens qui sont appelés à en faire partie. Cette question n'a jamais été tirée au clair au chapitre 18: ceux qui y siègent doivent-ils être des juristes spécialistes en droit commercial, des économistes, des spécialistes de politique commerciale, de la conservation ou de l'environnement, question qui est devenue particulièrement troublante pour la gestion des pêches à la suite du différend sur le saumon et le hareng. Le chapitre 19, bien entendu, apporte quelques précisions, mais l'ALÉNA n'a pas entièrement résolu la question et rien n'assure que les spécialistes compétents siégeront nécessairement à ces groupes spéciaux. Le Canada, à cet égard, continue à être désavantagé par rapport aux États-Unis car si de grands spécialistes du droit commercial international doivent constituer ces groupes, le Canada est loin de disposer autant que les États-Unis de personnes ayant ce genre d'aptitudes.

L'ALÉNA constitue une amélioration nette et potentiellement importante, car il renforce la base institutionnelle de la commission et son rôle de médiateur, ainsi qu'il est exposé à l'article 27, en liant, comme je l'ai déjà dit, la commission et le secrétariat, en élargissant le rôle de ce dernier et en s'efforçant, dans une certaine mesure, de limiter la diversité des spécialistes qui siègent à ce qui constitue à présent les groupes spéciaux du chapitre 20, ainsi qu'en précisant quelque peu, à l'article 2009, la spécialité des experts. Autre amélioration, la procédure de sélection qui oblige chaque État à choisir un citoyen de l'autre État ou un citoyen d'un État tiers. Cette procédure permettra sans doute de rassurer sur l'objectivité des groupes spéciaux, encore que celle-ci n'ait jusqu'à présent guère été entachée de soupçons.

La possibilité de constituer des organes d'examen scientifiques et techniques constitue effectivement, dans l'ALÉNA, un progrès important, qui pare à la nécessité de faire siéger certains experts dans les groupes spéciaux. De par mon expérience au groupe spécial sur le saumon et le hareng, où d'importantes questions de gestion des pêches et de conservation ont dû être réglées, je peux vous assurer que l'existence d'un groupe consultatif aurait été, en l'occurrence, la bienvenue.

Le fait d'avoir des groupes d'examen scientifiques et techniques permet de se dispenser d'avoir des experts dans les groupes spéciaux, de sorte que la compétence de ces derniers relève principalement du droit commercial et du règlement des différends.

L'ALÉNA, à mon avis, ne résout pas vraiment la question sous-jacente au chapitre 18 de l'Accord de libre-échange et au chapitre 20 de l'ALÉNA, à savoir le rôle spécifique d'un groupe spécial dans le cadre du chapitre 20.

[Texte]

meant to be resolving dispute on the basis of some kind of objective legal principles, or is it really to have the role of some kind of arbitral tribunal, trying to resolve the dispute in a pragmatic way that will be of use to the parties, but consistently with the terms of the free trade agreement or of NAFTA? I think that under both chapter 18 of the free trade agreement and under chapter 20 of the NAFTA you see provisions that would suggest it is meant to have both of those functions, and to a certain extent they are incompatible.

I think the reality is that until international trade law is more fully developed, a panel will have very little so-called objective law to deal with. It is going to have to look at the practice under the GATT. It is going to have to look at the practice in the European Economic Community. It is going to have to make practical sense of the provisions of the treaty without any real substantial guidance to go on. That means there is going to be an element of uncertainty and risk in sending a matter to a panel. We expect a much greater degree of uncertainty and risk when we send a matter to a court under our domestic law.

Finally, although there are fairly detailed provisions dealing with it, under chapter 20 I think the relationship of the free trade agreement dispute settlement procedures and the GATT dispute settlement procedures still will have to be worked out over time. It will take a while for governments to work out what kind of disputes are best left to be dealt with under NAFTA and what kind of disputes really ought to be dealt with under the GATT. It raises the whole question of whether bilateral or multilateral processes are better to deal with trade issues, and I think we are just going to have to wait over time to see which is the best process.

Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Potter.

**M. Simon Potter (associé, Ogilvy, Renault):** Merci, monsieur le président.

It is of course a great honour for me, Mr. Chairman, to have been asked to appear before this parliamentary committee, the importance of which I believe grows day by day the more we realize that Canada is reliant on international trade.

Je discuterai ici du chapitre 19 de l'Accord de libre-échange nord-américain, ALÉNA, le chapitre traitant de la révision judiciaire de détermination finale en matière de droits anti-dumping et compensateurs.

Dans ce domaine, les Canadiens se sont souvent sentis, pendant les années avant l'Accord de libre-échange, victimes d'un système, lequel, à leurs yeux du moins, permettait aux fabricants américains une protection indue de leurs marchés domestiques par le biais d'une application franchement protectionniste des lois américaines.

[Traduction]

S'agit-il d'un tribunal chargé de résoudre des différends en se basant sur certains principes juridiques objectifs, ou s'agit-il d'une sorte de tribunal d'arbitrage qui s'efforce de résoudre le différend dans un esprit de pragmatisme utile aux parties mais conforme aux termes de l'Accord de libre-échange ou de l'ALÉNA? Vous trouverez, tant au chapitre 18 de l'Accord de libre-échange qu'au chapitre 20 de l'ALÉNA, des dispositions donnant à penser que ces groupes spéciaux doivent conjuguer ces deux fonctions, qui dans une certaine mesure sont incompatibles.

Ce qui va arriver, à mon avis, c'est que jusqu'à plus ample développement d'un droit commercial international, un groupe spécial n'aura qu'une très faible base juridique objective sur laquelle se fonder, et devra chercher des précédents dans le GATT ainsi que dans la Communauté économique européenne. Un tel groupe va devoir tirer au clair les dispositions du traité sans avoir aucun guide réel, de sorte qu'en référant une question à un groupe spécial, il y aura toujours un élément d'incertitude et de risque. Nous nous attendons toujours à un plus grand degré d'incertitude et de risque lorsque nous faisons juger une affaire par un tribunal qui opère sous la loi de notre pays.

En dernier lieu, bien que le chapitre 20 contienne des dispositions assez détaillées sur la relation entre les procédures de règlement des différends aux termes de l'Accord de libre-échange et celles du GATT, cette question devra encore être mise au point par la suite. Il faudra beaucoup de temps au gouvernement pour décider quel genre de différends relèvent davantage de l'ALÉNA et lesquels devraient plutôt être résolus dans le cadre du GATT. Cela soulève toute la question de savoir s'il est préférable de régler des questions commerciales par des procédures bilatérales ou multilatérales, et seul le temps pourra nous enseigner ce qui est préférable.

Je vous remercie monsieur le président.

**Le président:** Je vous remercie. Monsieur Potter.

**Mr. Simon Potter (associate, Ogilvy, Renault):** Thank you, Mr. Chairman.

C'est un grand honneur pour moi, monsieur le président, d'avoir été appelé à comparaître devant ce comité parlementaire, d'autant plus important que nous nous rendons mieux compte à quel point le Canada dépend des échanges internationaux.

I will address Chapter 19 of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the chapter having to do with judicial review of final determinations relating to anti-dumping and countervailing duty.

In this area, Canadians have seen their share of irritation over the years before the Free Trade Agreement (FTA), when Canadian exporters often were left with the impression that American domestic producers were able to obtain an unfair and unwarranted protection of their domestic market by recourse to authorities which seemed, to the Canadian exporters at least, to apply American legislation in an unduly protectionist frame of mind.



[Text]

[Translation]

• 1550

Before turning to that, however, it's only fair for me to tell you a bit about my background, so that you can judge what I am going to be telling you.

I am a lawyer and a member of the Bar of Quebec and have been since 1975. I practise in competition law and international trade law, as well as in commercial litigation. I have also had the honour of finding myself among the 24 Canadians named to the first roster of people eligible to sit on binational panels under chapter 19 of the FTA. I have served on two of those panels. I served on the one dealing with fresh, chilled and frozen pork, as the chairman. That was the matter that went to the extraordinary challenge committee following an unsuccessful move by the Americans to have our judgments reversed. I have just recently been a member of a panel that reviewed an American decision regarding Canadian live swine.

I believe I am the only person to have served on both a chapter 19 and a chapter 18 panel—I served on the panel addressing the matter having to do with lobster—but I propose to keep my remarks to chapter 19, knowing there are persons more clever than I regarding chapter 18 and chapter 20 here at the table. Were they not here, of course, I would feel perfectly free to say what I want to say.

Monsieur le président, j'espère qu'on me pardonnera de m'exprimer en termes directs devant ce Comité.

In my view, negotiating chapter 19 of the FTA was a great victory for Canada, mitigated only by the temporary nature of that victory. That is to say, chapter 19 of the FTA created a binational dispute settlement mechanism that was to last for up to seven years, a period during which Canada was obligated to negotiate a whole new system of dealing with anti-dumping and subsidization. That obligation, by the way, was substantially lightened by the problems faced by the Uruguay Round of the GATT negotiations. What we have now is a chapter 19 under NAFTA that confirms that victory and makes it permanent by institutionalizing a mechanism as a fixture of our trading relationship with the rest of the continent.

En bref, ce Comité ne peut se rendre à un jugement quant à la valeur de l'ALÉNA sans tenir compte de la valeur du chapitre 19. Je soumets respectueusement que notre position commerciale, ainsi que la confiance de nos exportateurs canadiens, ne peuvent que profiter de ce mécanisme déjà vécu, déjà connu, un mécanisme qui soumet à des décisions finales et contraignantes les déterminations du *Department of Commerce* et de la *International Trade Commission* à Washington.

Chapter 19 of the FTA was hailed by some Canadians as the principal reason for having a free trade agreement in the first place and is even pointed at proudly by defenders of free trade today. Free trade detractors in Canada are never heard

Il serait bien, cependant, que j'établisse pour vous les qualifications me permettant de vous entretenir sur un tel sujet.

Je suis avocat, membre du Barreau du Québec depuis 1975; ma pratique est concentrée dans les domaines du droit de la concurrence, du droit du commerce international et du litige commercial. J'ai eu l'honneur de me retrouver parmi les 24 Canadiens nommés à la première liste de ceux qualifiés pour siéger comme membre de groupes spéciaux binationaux en vertu du chapitre 19 de l'ALÉ. De fait, j'ai pu siéger à deux de ces comités. J'ai présidé celui qui a traité l'affaire du porc frais ou congelé, cette affaire qui a été renvoyée à un comité spécial de contestation à la suite d'une tentative ratée des Américains de faire casser un de nos jugements. Je viens également de siéger à titre de membre du comité qui a réexaminé une décision américaine concernant la production canadienne de porc vivant.

Je crois que je suis le seul qui ait eu la chance de siéger et à un comité spécial en vertu du chapitre 19 et à un comité spécial en vertu du chapitre 18—j'ai siégé au comité qui a examiné l'affaire du homard—mais j'ai l'intention de m'en tenir au chapitre 19, sachant qu'il y a, ici présents, des gens plus compétents que moi pour parler des chapitres 18 et 20. Si ces personnes n'étaient pas présentes, je n'hésiterais pas, bien sûr, à dire ce que je pense de ces chapitres.

I hope I will be forgiven by the honourable members of this committee for setting out my position in blunt terms.

C'était une grande victoire pour le Canada que de négocier le chapitre 19 de l'ALÉ, victoire mitigée seulement par l'aspect de la mesure temporaire. En effet, celle-ci ne devait vivre qu'au plus sept ans, période pendant laquelle le Canada s'était obligé à négocier un régime antidumping entièrement nouveau et tout un code sur l'octroi de subventions, obligation diluée plus tard par les accords des négociations d'Uruguay. Le chapitre 19 de l'ALÉNA confirme cette victoire et la rend permanente, en institutionnalisant la révision judiciaire binationale dans nos relations commerciales avec le reste du continent.

In short, this committee cannot look at the value of NAFTA without considering the value of chapter 19. I submit respectfully that our trading position and the confidence of Canadian exporters can only be enhanced by a mechanism, already tried and proven, which has binational panels ruling in a binding way as to the legality of the determinations of the Department of Commerce and of the International Trade Commission in Washington.

Certains Canadiens ont même déclaré que le chapitre 19 de l'ALÉ constitue la principale justification d'un accord de libre-échange avec l'économie géante au sud. Encore aujourd'hui, les défenseurs du libre-échange parlent avec

## [Texte]

to say we would be better off without dispute settlement mechanisms. That may be because they have simply never been asked the question, but I believe it's more likely that the value of these mechanisms is simply undeniable.

The objective of Canada and the United States in creating this dispute settlement procedure was to remove political considerations, or at least their appearance, from trade disputes, to ensure that potentially disruptive trade issues would be addressed before escalating into crises and to offer to business people a fair, timely, and predictable dispute resolution.

Most commentators by far—and I say this not because I sit on these panels, but because it is the fact—on both sides of the border agree that this dispute resolution mechanism under chapter 19 has proved to be a highly successful feature of the FTA.

Comme je le disais, cette victoire est maintenant rendue permanente. Ce que nous avions de façon temporaire, nous l'avons maintenant de façon permanente.

I won't spend time going over all the aspects of chapter 19, because in large measure it echoes what was under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. But let me deal for a few minutes with some of the principal changes that appear in NAFTA's chapter 19 compared to the FTA's chapter 19, because in many respects NAFTA goes beyond and builds upon the experience of dispute settlement under the FTA.

## • 1555

The provisions contained in chapter 19 of NAFTA can be grouped into three different types of measures. First there are requirements regarding each party's own domestic laws having to do with anti-dumping and countervail. Second there is the renewal of the binational panel mechanism for giving judicial review of final determinations in matters of anti-dumping and countervail. Third there are measures we might call safeguard measures, designed to improve the integrity of the regime itself.

Dealing quickly with the requirements on the signatories to NAFTA regarding their own domestic laws, the agreement at article 1902 explicitly preserves the right of each country to retain and apply its domestic anti-dumping and countervailing duty laws against the other parties.

Cela dit, les pays s'entendent pour limiter leur champ d'action en s'engageant à n'agir qu'en conformité avec l'esprit libéralisateur de l'Accord. Comme ce fut le cas avec l'Accord de Libre-échange, toute modification à de telles lois doit être notifiée aux autres parties, lesquelles ont le droit d'exiger des consultations.

In that respect NAFTA has adopted the procedure of binational panel reviews set out at article 1903 of the FTA. Any change to the national laws of a party, to the extent that it applies to imports of another party, may be the subject of

## [Traduction]

fierté du chapitre 19. Ceux qui ne préconisent pas le libre-échange ne disent jamais, à ma connaissance, que le Canada serait avantagé en refusant les mécanismes de règlements des différends prévus à l'ALÉ. Peut-être est-ce parce que la question ne leur est jamais posée, mais je me dis que c'est plutôt parce que les avantages venant du chapitre 19 tel que nous le connaissons déjà sont tout simplement indéniables.

Lorsque le Canada et les États-Unis ont créé cette procédure de règlement des différends, ils ont voulu purger des différends commerciaux toute influence ou semblant d'influence politique et s'assurer que de tels différends seraient réglés avant qu'ils ne prennent des proportions pouvant gêner le commerce bilatéral, tout en offrant aux gens d'affaires des deux côtés de la frontière un règlement rapide, juste et stable.

Les commentateurs de part et d'autre sont presque unanimes à penser que—et je le signale parce que c'est un fait et non pas parce que je fais partie de ces groupes spéciaux—le mécanisme de règlement des différends prévu au chapitre 19 est un élément de l'ALÉ qui constitue un franc succès.

As I was saying, this victory is a permanent one. What we had obtained on a temporary basis has now become permanent.

Je ne veux pas consacrer plus de temps à passer en revue les divers aspects du chapitre 19 parce qu'ils correspondent, dans une grande mesure, à ce qui est déjà contenu dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. J'aimerais consacrer à la place quelques instants à certaines des principales modifications qui apparaissent au chapitre 19 de l'ALÉNA par rapport au chapitre 19 de l'ALÉ. En effet, à bien des égards, l'ALÉNA va plus loin et fait fond sur l'expérience de règlement des différends accumulée sous l'ALÉ.

Les dispositions du chapitre 19 de l'ALÉNA peuvent être regroupées sous trois grandes rubriques: tout d'abord les dispositions établissant les obligations des trois parties quant à leurs lois intérieures en matière de droits antidumping et compensateurs; en second lieu, le renouveau de l'aspect clé du chapitre 19, le système des groupes spéciaux binationaux, et finalement, des mesures destinées à préserver l'intégrité de ce régime.

Je vais passer rapidement en revue les demandes des signataires de l'ALÉNA concernant leur propre législation, l'entente prévue à l'article 1902 qui garantit le droit de chaque pays de garder, de modifier et de faire appliquer à l'encontre des autres ses lois antidumping et sur les droits compensateurs.

However, while each country also retains the right to amend its anti-dumping and countervailing duty laws after NAFTA takes effect, it can only do so within the liberalizing spirit of the agreement. As in the FTA, amendments to national anti-dumping and countervailing duty laws are subject to the obligation of notification and the rights of consultation and review.

Suite à ces consultations, on peut exiger que la modification proposée soit soumise à un groupe spécial binational, aux termes de l'article 1903, si on croit qu'elle ne cadre pas avec l'objet de l'ALÉNA, du GATT ou des codes



[Text]

binational panel review following obligatory consultations, if that other party believes it is inconsistent with the object and purpose of the agreement of GATT or of the relevant anti-dumping and subsidies codes.

So far we have just repeated what the FTA said. However, NAFTA goes a step further in the field of national anti-dumping and countervailing duty laws with a new article 1907 regarding consultations. This article provides that the parties shall consult—it's not that they can or can ask for consultations—they shall consult, at least annually, to consider any problems that may arise with respect to the implementation and operation of chapter 19.

Article 1907(2) also has the parties agreeing to consult on potential development of more effective rules and disciplines concerning the use of government subsidies. That is to say, what used to be an obligation under FTA to negotiate something in the seven years, with the threat of the axe falling after seven years, is now an obligation to consult each other to develop something.

L'article 1907-3 étend quelque peu le concept de «consultations» en exigeant que les autorités administratives chargées d'enquêtes en la matière se consultent elles aussi, au moins une fois l'an, et soumettent des rapports à la Commission trilatérale du commerce, que l'ALÉNA crée.

Let us move straightaway to the binational panel reviews themselves. This is the key aspect of both the FTA chapter 19 and of the NAFTA. As under the FTA, final anti-dumping and countervailing findings will be made in accordance with national laws, but binational panels will substitute for domestic judicial review of final or countervailing duty determinations.

Une innovation importante concerne les listes de personnes aptes à siéger sur des groupes spéciaux binationaux. L'ALÉNA exige que ces listes soient formées, dans toute la mesure du possible, de juges, actifs ou à la retraite. Ceci est très différent. Avant, c'était principalement des avocats. Là, on exige maintenant que le panel soit formé, dans la mesure du possible, de juges. Ceci risque de changer profondément tout le processus. Jusqu'ici, les panels ont été formés d'experts pratiquants, ayant une expertise certaine dans le domaine.

J'ajoute que ces nouvelles dispositions semblent avoir été rédigées sans une attention particulière à la Loi sur le Barreau du Québec puisqu'au Québec, un avocat est nécessairement membre du Barreau du Québec, mais un juge, nécessairement, ne l'est pas. Un juge ne peut pas être avocat.

• 1600

Donc, quand on exige, dans l'Accord de Libre-échange, que ce soit formé dans la mesure du possible de juges, cela exclut des avocats. Du moins, un juge québécois ne peut pas être avocat.

Apart from that change, article 1904 of NAFTA, which describes the binational review process, generally echoes what we already knew under article 1904 of the FTA. The panel applies the domestic law and determines whether the determination was in accordance with the anti-dumping or countervailing duty law of the importing party. This is not an appeal or a trial *de novo*. It is not a process by which the panel substitutes its own opinion for what the local

[Translation]

pertinents adoptés en vertu du GATT.

Jusqu'ici on ne répète que ce qu'on trouvait déjà dans l'ALÉ, mais l'ALÉNA va plus loin que son prédécesseur sur la question des consultations. L'article 1907 prévoit que les consultations seront au moins annuelles, pour discuter de l'expérience vécue en vertu de ce chapitre 19.

De plus, l'article 1907(2) constitue l'engagement des trois pays de viser ensemble, par la voie des consultations, des règles et disciplines plus efficaces en matière d'octroi de subventions. Ce qui, dans l'ALÉ, était une obligation de parvenir à une entente par la négociation avant sept ans est devenu dans l'ALÉNA une obligation de se consulter afin de parvenir à un but donné.

Article 1907-3 broadens somewhat the concept of "consultations" by requiring that the competent investigating authorities of the Parties shall consult, at least annually, and submit reports to the trilateral Trade Commission, created under NAFTA.

Passons directement aux examens mêmes des groupes binationaux, aspect clé tant du chapitre 19 de l'ALÉ que de l'ALÉNA. Comme sous l'accord précédent, les décisions définitives sur les droits compensateurs et les mesures antidumping sont prises conformément aux lois nationales, mais des groupes binationaux remplaceront l'examen judiciaire national des jugements définitifs ou en matière de droits compensateurs.

An important innovation concerns the list of people designated to sit on binational panels. Under NAFTA's terms, those lists must be made up, as far as possible, of judges, whether active or retired, whereas before the lists were made up primarily of lawyers. The requirement is now that the panel be constituted, whenever possible, by judges. There is a risk that this might deeply change the whole procedure, because up to now, the panels were set up with practicing experts who had specialized in that particular field.

These new provisions seem to have been drawn up without taking into account the Quebec Bar Act, since in Quebec lawyers are necessarily members of the Bar, whereas judges are not. A judge cannot remain a lawyer.

So, when the free trade agreement insists that those panels should be composed of judges insofar as possible, it excludes lawyers. At any rate, a Quebec judge cannot be a lawyer.

A part ce changement, l'article 1904 de l'ALÉNA, qui décrit le processus d'examen binational, reprend dans l'ensemble ce que nous avons déjà à l'article 1904 de l'ALÉ. Le groupe spécial applique le droit du pays et détermine si la décision a été conforme au droit en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs du pays importateur. Il ne s'agit nullement d'un appel ou d'un nouveau jugement. Ce n'est pas une procédure par laquelle le groupe spécial se

## [Texte]

authorities did. It is simply a determination of whether that determination was in accordance with the law.

Si après une deuxième détermination l'affaire revient encore une fois devant le groupe spécial, ce qui est arrivé plus souvent que les rédacteurs de l'Accord de Libre-échange ne le soupçonnaient

—in fact it happened in both the pork case and the swine case I mentioned a while ago—

le panel rendra une décision finale, entre guillemets, «normalement» dans les 90 jours. Ce mot «normalement» est un ajout à l'ALÉNA. C'est quelque chose de nouveau et on l'ajoute précisément pour tenir compte de la vérité, de la réalité des choses. Ces problèmes reviennent et reviennent dans le panel, et il devient impossible de rendre, dans tous les cas, un jugement final dans les 90 jours.

NAFTA has retained the very strict delays imposed by the FTA, which has offered a fast and efficient settlement of disputes. The rules of procedure to be adopted by the parties by January 1994 will set a limit of 315 days.

NAFTA states the binational panel decisions are binding on the governments and the private parties with respect to the particular subject-matter of the review. However, even though panel decisions do not become precedents that are legally binding on other panels or on the national U.S., Canadian, and Mexican courts, they do form part of the trade law jurisprudence. The Canada-U.S. experience already demonstrates panel decisions will be taken into account by other panels, and there is nothing to say they should not or would not be taken into account by the domestic courts. What I'm trying to say is this binational panel process is building its own body of jurisprudence.

Alors, je répète: selon moi, somme toute, le système des groupes spéciaux semble avoir bien fonctionné. C'est un système qui est très apprécié des deux côtés de la frontière. Il a produit une foule de décisions rendues rapidement, des décisions bien motivées et des décisions qui, comme M. MacRae vient de le dire, ne trahissent pas, de la part des panellistes, un biais nationaliste.

Il y a donc raison d'espérer que l'ALÉNA produise les mêmes résultats bénéfiques pour les trois signataires.

Thirdly, there are a variety of measures designed to protect the integrity of the system. Principally, there are two measures. There used to be only one, the extraordinary challenge proceeding, which we saw in the pork case. It is a proceeding by which the losing party alleges the binational panel decision was an attack on the very integrity of the binational panel process because it was so out in left field. That one failed, but who knows, one may one day succeed. That extraordinary challenge procedure is still there.

There has been a little tinkering with the language, which I have explained at some length. In the interest of saving time for questions, I propose not to go into it, but in my written statement the tinkering with the language and the possible consequences are explained.

## [Traduction]

substituerait aux autorités locales. Il s'agit simplement de confirmer que la détermination a été faite conformément au droit.

If further review of the action taken by the investigating authority is needed, which happened more frequently than the drafters of the free trade agreement had expected. . .

. . . en fait, c'est arrivé à la fois pour l'affaire de la viande de porc et pour l'affaire du porc sur pied dont j'ai parlé il y a quelques instants. . .

the panel will, quote unquote, "normally" issue a final decision within 90 days. NAFTA has added the word "normally". It is a new provision added as a reaction to the difficulty encountered by reason of the actual, real state of things. Such matters are repeatedly submitted to the panel, and it becomes impossible to issue a final decision within 90 days in each and every case.

L'ALÉNA retient les échéanciers très stricts de l'ALÉ, qui ont pu garantir un règlement rapide des différends. Les règles de procédure qui seront adoptées le 1<sup>er</sup> janvier 1994 n'autoriseront que 315 jours.

L'ALÉNA indique que la décision du groupe spécial ne lie les parties que pour ce qui est de la cause décidée. Toutefois, bien que les décisions du groupe spécial ne constituent pas des précédents ayant force exécutoire pour les autres groupes spéciaux ou les tribunaux nationaux des États-Unis, du Canada et du Mexique, elles font petit à petit partie de la jurisprudence dans le domaine du commerce international. L'expérience du Canada et des États-Unis montre déjà que les autres groupes spéciaux tiennent compte de ces décisions, et rien ne dit que les tribunaux nationaux n'en tiendront pas compte. Ce que je veux dire, c'est que ce processus des groupes spéciaux binationaux est en train de contribuer à l'établissement de sa propre jurisprudence.

I will therefore say again that in my view, the binational panel system appears to have properly functioned. The process is very much appreciated on both sides of the boarder. It has allowed panels to issue a host of a speedy, well reasoned decisions, decisions which, as Mr. MacRea just said, did not evidence any bias along national lines.

There is therefore reason to hope that the binational panel review regime adopted under NAFTA will yield similar results for the three parties involved.

Troisièmement, il y a toute une série de mesures destinées à protéger l'intégrité du système. Il s'agit essentiellement de deux mécanismes. Il n'y en avait auparavant qu'un seul, la procédure de contestation extraordinaire, à laquelle on a eu recours pour l'affaire de la viande de porc. Il s'agit d'une procédure par laquelle la partie lésée allègue que le groupe spécial a porté atteinte à l'intégrité du processus en excédant gravement ses pouvoirs. Cet appel a échoué, mais qui sait, peut-être quelqu'un réussira-t-il un jour. En tout cas, cette procédure extraordinaire demeure.

Le texte a été un peu remanié, et je l'ai expliqué de façon assez détaillée. Pour garder le plus de temps possible pour les questions, je ne vais pas y revenir maintenant, car j'explique dans mon texte écrit ces modifications et leurs conséquences éventuelles.



[Text]

[Translation]

• 1605

Le deuxième mécanisme de sauvegarde de l'intégrité consiste à l'ajout qu'on trouve à l'article 1905. Un signataire peut demander la constitution d'un comité spécial pour déterminer—si, par le biais de consultations, on n'y arrive pas— si l'application par un autre signataire d'une de ses lois domestiques a empêché la création d'un groupe spécial, ou a empêché le travail d'un groupe spécial, ou a même empêché la mise en application de la décision d'un tel groupe.

La procédure pour un tel recours ressemblera à celle pour les contestations extraordinaires.

This is a new animal created quite evidently out of an American and Canadian fear of what's going to happen in Mexico and is simply a measure designed to increase the pressure on Mexico to play the game by the rules and to let the binational panel process work.

Monsieur le président, permettez-moi de conclure bien brièvement.

The provisions for binational panel review and dispute settlement in anti-dumping and countervailing duty matters under chapter 19 of NAFTA retain the innovations that made the binational review process so efficient and successful under the FTA.

Les trois pays ont reconnu qu'ils doivent renoncer à changer leurs lois internes autrement qu'en conformité avec les obligations libéralisatrices assumées en vertu de l'ALÉNA. Et les trois pays optent pour le bilatéralisme, peut-être même le trilatéralisme, mais jamais l'unilatéralisme pour régler les différends qui peuvent survenir en matière d'anti-dumping et d'anti-subsventions.

The confidence generated by the success of the provisions under the FTA has surely helped to create the climate in which the three governments can go further in their negotiations on subsidies and international price discrimination.

In this field, Mr. Chairman, success will ultimately depend not on a scoreboard analysis of wins and losses and which country is coming out ahead, but rather on how effectively and expeditiously the disputes are resolved, and whether the countries involved believe the panels correctly apply the proper domestic law and reach a fair result.

Experience so far is highly reassuring. Indeed, in my respectful submission, Mr. Chairman and hon. members, so clear is the value of chapter 19 that Canada would be well advised to treat with great caution any suggestion that NAFTA should not be approved.

The Chairman: Thank you. Mr. Smith.

M. Brad Smith, c.r. (Stikeman-Elliott): Monsieur le président, je ne vais pas suivre mon confrère, M. Potter, en m'adressant à vous, soit en anglais, soit en français. Malheureusement, je n'ai pas de texte à vous présenter aujourd'hui.

I was asked to come here a couple of days ago, and I said at the time that I would come if it would be helpful to speak to you about some work that has been done on behalf of the Canadian Bar Association and the American Bar Association

The safeguard mechanism is the addition under article 1905. A signatory country may request a special committee to determine, if consultations do not resolve the matter, whether the application of another party's domestic law has prevented the establishment of a panel, prevented a panel from rendering a final decision, or even denied its binding force.

The procedure for such a committee will be similar to the extraordinary challenge procedure.

Ce nouvel animal résulte évidemment de la crainte des Américains et des Canadiens à l'égard de ce qui risque de se produire au Mexique, et sert simplement à mettre de la pression sur le Mexique pour qu'il respecte les règles du jeu et la procédure des groupes spéciaux binationaux.

Mr. Chairman, I would now like to conclude briefly.

Nos trois pays ont décidé de retenir les innovations du chapitre 19 concernant les groupes spéciaux binationaux, le règlement des différends et les questions de mesures antidumping et de droits compensateurs du chapitre 19 qui ont donné au système des groupes spéciaux binationaux le succès qu'il a connu dans le cadre de l'ALÉ.

All three countries have recognized that they cannot change their laws in anti-dumping and countervailing duty matters without taking into account their new obligations under NAFTA. They have agreed on bilateral if not trilateral decision-making rather than unilateralism in settling disputes in the field.

La confiance générée par l'expérience heureuse de l'ALÉ a sûrement aidé à créer le climat permettant aux trois pays d'aller plus loin dans la négociation d'un nouveau régime en matière de subventions et de pratiques déloyales à l'échelle internationale.

À cet égard, monsieur le président, le succès en dernière analyse se mesurera non pas au nombre de gains ou de pertes réalisés par un pays, mais plutôt en termes d'efficacité et de rapidité de règlement des différends. Il ne pourra être atteint que si les pays concernés sont convaincus que les groupes spéciaux appliquent correctement leur droit intérieur pour parvenir à des résultats équitables.

Notre expérience jusqu'à présent est très rassurante. Je me permets d'ailleurs de soumettre respectueusement que la valeur du chapitre 19 est telle que le Canada ne devrait qu'avec une très grande prudence même envisager la possibilité de ne pas approuver l'ALÉNA.

Le président: Merci. Monsieur Smith.

Mr. Brad Smith, Q.C. (Stikeman-Elliott): Mr. Chairman, I will not emulate my colleague, Mr. Potter, by switching from English to French. Unfortunately, I do not have a written statement.

On m'a invité à venir ici il y a quelques jours, et j'ai dit que j'étais d'accord s'il pouvait vous être utile d'entendre parler du travail que nous avons réalisé au nom de l'Association du Barreau canadien, de l'American Bar

[Texte]

and the Mexican bar. I don't come to represent any of those three but in my own capacity as a member of the group that worked on dispute settlement in a joint working group of those organizations.

I thought it might be helpful, Mr. Chairman, to you and your colleagues to have before you a copy of that report, which was presented to the bar associations last January. I believe there are copies of that report in both English and French. I thought it might be helpful to you and the other members here to suggest to you that that report contains a sort of yardstick against which to measure the dispute settlement provisions of the NAFTA, and that I can tell you is what our group is going to do a couple of months hence. We're going to be looking at what we said in January and looking at what was produced later on and asking how does it measure up.

• 1610

Without committing any of the others of my colleagues in this endeavour, I think we shall be saying well done: it's not perfect, it's not exactly what we would have done, but it represents very distinct progress. It is building upon the free trade agreement, as Professor MacRae and Mr. Potter have said, and in that respect one can observe the old saying that the perfect is the enemy of the good. When you have three negotiators around a table, plus all their numerous hangers-on, you're not going to get a result that is exactly perfect for any one of them, let alone those who sit on the sidelines and say well you should do this or you should do that.

So my conclusion is that the result, the dispute settlement provisions in the NAFTA, largely meet the concerns, largely meet the points made in the report of the joint working group of the three bar associations.

Mr. Chairman, I know your time is short and there's a lot of meat here, questions you will wish to put to possibly the three of us, but if I may give you a little history, because I think it is important, I don't think you can ever understand any one development without looking back a stage or two.

The American Bar Association and the Canadian Bar Association in 1979 recommended to the two governments that they establish a mechanism to deal with the legal aspects of treaty disputes. We made a report at that time—a big report. It went nowhere. Governments at that stage were not interested in third-party settlement. They were not responsive to the plea that private parties ought to have a say in the things that mattered to them and on issues that came to governments that were largely of concern to them. For whatever reason, that fell on deaf ears. However, with the negotiation of the free trade agreement there was another possibility for building in third-party settlement, for building in rights for private parties and for creating some institutions. Again our joint working group made some recommendations at that time.

[Traduction]

Association et du Barreau mexicain. Je ne représente pas ces trois associations, je suis ici simplement à titre de membre du groupe mixte de ces organisations qui s'est penché sur la question du règlement des différends.

Il m'a semblé utile, monsieur le président, de vous faire remettre un exemplaire de ce rapport, qui a été présenté aux associations du barreau en janvier dernier. Je crois qu'il existe en anglais et en français. Il m'a semblé utile de vous signaler ainsi qu'aux autres membres de ce comité que ce rapport comporte une sorte d'étalon permettant de mesurer les dispositions de règlement des différends de l'ALÉNA, et que j'étais en mesure de vous donner un aperçu de ce que notre groupe va faire d'ici deux mois. Nous allons revoir ce que nous avons dit en janvier et chercher à déterminer dans quelle mesure les événements qui ont suivi ont été conformes à cela.

Sans engager mes autres collègues, je pense que nous pouvons dire bravo: ce n'est pas parfait, ce n'est pas exactement ce que nous aurions fait, mais c'est tout de même un progrès très net. On s'appuie sur l'Accord de libre-échange, comme l'ont dit M. MacRae et M. Potter, et l'on peut souligner à cet égard que, comme le dit le vieux proverbe, le mieux est l'ennemi du bien. Quand vous avez trois négociateurs autour d'une table, plus toutes leurs nombreuses suites, il est exclu que vous puissiez obtenir un résultat qu'il leur convienne parfaitement à tous, sans parler de ceux qui sont en coulisses et qui ne cessent de leur prodiguer toutes sortes de conseils.

Ma conclusion est donc que le résultat, les dispositions de règlement des différends de l'ALÉNA, satisfont largement aux préoccupations exprimées dans le rapport du groupe de travail mixte des trois associations du barreau.

Monsieur le président, je sais que votre temps est compté et qu'il y a beaucoup à dire ici, que vous voulez nous poser à tous les trois des tas de questions, mais si vous me le permettez j'aimerais faire un petit retour en arrière car je pense que c'est important, et que c'est même indispensable pour comprendre l'évolution des choses.

L'American Bar Association et l'Association du Barreau canadien ont recommandé en 1979 que les deux gouvernements mettent sur pied un mécanisme pour régler les problèmes juridiques des différends concernant les traités. Nous avons à l'époque publié un gros rapport, qui n'a abouti à rien. Les gouvernements n'étaient pas intéressés à cette époque par l'idée d'un règlement par un tiers. L'idée que des parties du secteur privé auraient dû avoir leur mot à dire dans des questions les concernant, des questions soumises au gouvernement mais qui les concernaient au plus haut point, n'intéressait pas ces gouvernements. Pour une raison quelconque, ils ont fait la sourde oreille. Toutefois, les négociations en vue de l'accord de libre-échange ont de nouveau ouvert la voie à une formule de règlement par une tierce partie, à la définition des droits des tiers et à la création de certaines institutions. Là encore, notre groupe de travail mixte a présenté certaines recommandations.



[Text]

The thread of the recommendations in 1979, 1977-1978, and laterally has always been first of all create a mechanism that will assist you in resolving your disputes; don't rely entirely on negotiations. Second, there should be third party, if you will, or independent adjudication of legal disputes that you can solve. Third, you should build in as much as possible rights and remedies for private individuals who are caught up in matters that heretofore were the sole domain of governments.

Mr. Chairman, in my submission to the committee those themes have all been taken up in NAFTA, building on the free trade agreement, and without necessarily incorporating exactly what we suggested, it goes some long way in taking quite a big step toward achieving the objectives we sought.

What were those objectives? Consistently, they have been to apply the rule of law to our interstate relationships in North America. We do that domestically; there is no reason why we should not do it internationally. Professor MacRae says quite correctly that states aren't used to that. They shy away from it. They want to negotiate everything. Our proposition has been that there are legal issues, which you can solve in the normal way that we do domestically and that we do internationally from time to time.

• 1615

The second theme is that private parties have in the past been far too dependent on the intercession of governments. Every time that happens there are other issues that come into the balance. You may have a particular issue that concerns a private party, a group of people or an interest group, and in negotiating those issues other things are brought in. Our position has always been try to isolate that and try to set it apart and let the private parties, wherever possible, argue their own case, if you will. It's not to prevent the parties to the agreement involving themselves where there are fundamental issues of the interpretation of the agreement. That, of course, was accomplished with chapter 19, about which Mr. Potter spoke to you a moment ago.

Those themes are there. I refer you very briefly to the document that I think has been circulated to you. You'll see those set out at the bottom of page 2 and the top of page 3.

Mr. Chairman, let's look at the inclusion of Mexico. We had a Mexican component in our working group. This was not in any way an adversarial exercise, because we were all agreed. The Mexican component complicates dispute settlement, but in my view the negotiators have very effectively dealt with those complications in a practical way.

I'm not at this stage going to try to give you chapter and verse. Indeed, I have to confess that I don't have all the chapters and verses because I have not done all of my homework. However, I should draw your attention to something in addition to the details that have been given to you of chapter 19 and chapter 20.

[Translation]

Ces recommandations, formulées en 1979, en 1977, 1978 et plus tard, ont toujours eu pour objectif premier de permettre la création d'un mécanisme destiné à vous aider à résoudre vos différends sans devoir recourir entièrement à des négociations. Deuxièmement, il s'agissait de faire intervenir une partie tierce, une autorité indépendante pour trancher les différends juridiques. Troisièmement, il fallait dans toute la mesure du possible établir des droits et remèdes à l'intention des simples personnes entraînées dans des questions qui jusque-là demeuraient l'apanage exclusif des gouvernements.

Monsieur le président, je crois que tous ces thèmes ont été repris dans l'ALÉNA, qui s'appuie sur l'Accord de libre-échange, et que cet accord, sans inclure vraiment tout ce que nous avons suggéré, constitue néanmoins un grand pas vers la réalisation des objectifs que nous nous sommes fixés.

Quels étaient ces objectifs? Ils ont toujours été d'appliquer la règle du droit à nos relations inter-États en Amérique du Nord. Nous le faisons sur le plan intérieur, et il n'y a pas de raison de ne pas le faire sur le plan international. M. MacRae a raison de dire que les États n'y sont pas habitués et qu'ils se font tirer l'oreille. Ils veulent tout négocier. Nous faisons valoir qu'il y a des questions juridiques que nous pouvons régler sur le plan international en adoptant les méthodes courantes que nous employons sur le plan national.

Nous prétendons également que par le passé les parties privées se sont trop fiées à l'intervention des gouvernements. A chaque occasion, des questions connexes sont venues sur le tapis. Il s'agissait au départ de négociations entre parties privées, entre groupes de gens. Notre position a toujours été que le problème devrait être examiné dans ce contexte précis et devrait être réglé par les parties intéressées. Ce qui n'empêche pas les parties à l'accord de s'impliquer lorsque des questions fondamentales d'interprétation de l'accord se posent. Comme M. Potter l'a souligné il y a quelques minutes, le chapitre 19 leur permet de le faire.

Voilà donc les grands thèmes du document. Il vous a été distribué. Je vous renvoie en particulier au bas de la page 2 et au haut de la page 3.

J'aborde maintenant l'inclusion du Mexique, monsieur le président. Nous avons une représentation mexicaine au sein de notre groupe de travail. Nous n'adoptons pas une attitude contradictoire. Nous étions tous d'accord. La présence mexicaine complique le règlement des différends, mais les négociateurs, à notre avis, ont réglé le problème d'une façon pratique.

Je ne vais pas entrer dans les détails. J'avoue que je ne les connais pas tous parce que je n'ai pas examiné la problématique suffisamment à fond. J'attire cependant votre attention sur un élément qui complète les détails qui vous ont été donnés au sujet du chapitre 19 et du chapitre 20.

[Texte]

There are very important provisions contained in article 1115 with respect to the investment disputes. That's a whole new chunk, if you will, or a whole new area where dispute settlement and arbitration has been injected into the agreement. I think it's very significant and I would respectfully suggest to you that it ought to be kept in mind as a part of the overall dispute settlement package.

Second, I would draw your attention to the fact that there are a lot of other mechanisms spread through the agreement. There are committees and working groups. You don't need to refer to this now, but you may want to take note of it. In annex 2001.2, you will see a reference to a number of committees and working groups. I think again that's important in terms of the management of disputes.

You have been referred to the more extensive management provisions that this agreement contains in chapter 20. I think it's worth noting that the free trade commission has a broad panoply of powers under article 2001, which will enable it to do the kinds of things that will assist in the resolution of disputes, such as fact-finding. We have the example of the International Joint Commission, which is a body that works. This is going to perhaps emulate it on a much broader scale. In the management area as well, there are distinct advances.

In terms of private party access, I would only add here that I was surprised this morning to find something I didn't expect to find in the agreement, something we had recommended. Namely, when private parties are engaged in litigation in domestic courts and an issue as to the interpretation of the agreement arises, there ought to be provision for referral to what we called the North American Trade Tribunal. In the agreement now, this is indeed a possibility, because there is a provision to that effect. I think it is another important, if small, step forward in this process.

• 1620

Mr. Chairman, I have perhaps taken too much of your time in a general overview, but my main point is that the yardstick I would apply in looking at the NAFTA dispute settlement provisions is the yardstick in this document. My conclusion on a preliminary review is that the underlying concerns and objectives of this document have been largely met in the NAFTA provisions. Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I thank all three gentlemen. We will start with Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** I would like to thank our three panelists.

Gentlemen, how do you address the criticism levelled against the dispute settlement mechanism that it is taking away the sovereignty or the opportunity for individual countries to have control of their policies, it is withdrawing from the power of elected officials—and officials are subject to the direct control of the people—and putting it increasingly in the power of these panels and tribunals that are quite apart from direct access to parliaments and to

[Traduction]

L'article 1115 contient des dispositions très importantes au sujet des différends en matière d'investissement. C'est un domaine nouveau qui est visé par le processus de règlement des différends et le processus d'arbitrage dans l'accord. Il est très important et je vous invite respectueusement à en tenir compte dans le contexte de cet examen du processus global de règlement des différends.

J'attire également votre attention sur le fait que l'accord contient beaucoup d'autres mécanismes. De nombreux comités et groupes de travail y sont prévus. Si vous ne voulez pas vous y attarder maintenant, vous pouvez au moins le noter. L'annexe 2001.2 énumère un certain nombre de comités et de groupes de travail. C'est un élément qu'il ne faut pas perdre de vue.

On a porté à votre attention les nombreuses dispositions sur l'administration de l'accord contenues dans le chapitre 20. Il convient de souligner que la Commission du libre-échange dispose d'un vaste éventail de pouvoirs en vertu de l'article 2001, lesquels lui permettent de s'adonner à un certain nombre d'activités en vue du règlement des différends, dont la tenue d'enquêtes. L'exemple de la Commission mixte internationale, qui est efficace, vient à l'esprit. Le nouveau mécanisme fonctionnera de la même façon, mais sur une plus grande échelle. L'administration de l'accord est nettement facilitée.

En ce qui concerne l'accès au processus par les parties privées, j'ai été surpris ce matin de constater que l'accord reprenait une idée en particulier que nous avions avancée. Lorsque les parties privées seront impliquées dans des litiges devant des tribunaux nationaux et que la question de l'interprétation de l'accord se posera, il y aura une disposition qui permettra le renvoi de la question à ce que nous avons appelé le Tribunal du commerce nord-américain. Il y a déjà dans l'accord une disposition qui permettra de procéder de cette façon. C'est un autre pas dans la bonne direction, en ce qui me concerne.

Mon exposé a peut-être pris un peu trop de temps, monsieur le président, mais mon argument principal est que les critères d'évaluation des dispositions de l'ALÉNA concernant le règlement des différends sont bel et bien énoncés dans ce document. Ma conclusion à la suite d'un examen préliminaire de la question est que les préoccupations et les objectifs essentiels énoncés dans ce document trouvent largement leur écho dans l'ALÉNA tel que conclu. Merci, monsieur le président.

**Le président:** Je vous remercie tous les trois. Le premier à poser des questions sera M. LeBlanc.

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Je remercie également les trois témoins.

Messieurs, que répondez-vous à la critique adressée à l'endroit du mécanisme de règlement des différends, selon laquelle celui-ci porte atteinte à la souveraineté des pays concernés en les empêchant d'adopter leurs propres politiques, en diminuant les pouvoirs de leurs représentants élus—ils doivent répondre directement aux électeurs—et en transférant ces pouvoirs aux groupes spéciaux et aux tribunaux qui n'ont rien à voir avec les parlements ou les



[Text]

democratically elected officials? How do you address that criticism of the panel process? Is it possible to make those panels operate more transparently so that elected institutions in countries such as Canada can feel they are not losing control of major aspects of national economic policy through the dispute settlement mechanisms embedded in these trade agreements?

**Mr. MacRae:** In part, that is a criticism made about courts generally and not just restricted to the dispute settlement panels under the free trade agreement.

One of the objections people have about courts deciding social policy issues is that courts are composed of people who are not elected. In any international environment, objection is often made to governments entering into any treaties, because to a certain extent they then are giving away some of their sovereignty, some of their authority or control to the other party. There is always at this level that kind of giving up of some sort of control.

The question is whether that giving up of control is worth the benefits we gain. The reality under the free trade agreement is that issues that historically perhaps we have thought were matters for our own institutions to decide are matters being left for resolution between the two governments, or under NAFTA the three governments. The question then becomes how you would deal with that. You already have lost complete control nationally because you've entered into a trilateral arrangement. Do you have these matters dealt with by negotiation with the other parties, or do you have some kind of third-party mechanism that will resolve them, rather than being in what is a fairly unequal relationship between Canada and the United States in terms of economic power and strength? Reference to a third party, to a panel, takes control away from either party. It doesn't just take control away from Canada, it takes control away from both Canada and the United States and puts it into another arena.

In part, I think the concern you raise is one of the reasons governments are reluctant to enter into third-party settlements, because they want to maintain control over the dispute themselves. It's only when practically that's not a way in which you can continue to manage the dispute that you have to leave it open to third-party procedures.

• 1625

In terms of chapter 18 of the FTA, and chapter 20, the parties do in fact retain control, because these panel decisions are not binding. The agreement provides that normally the two parties will follow the recommendations of the panel, but they're not decisions that are binding on the two states. So an element of control is maintained.

I think another aspect of the question is whether or not important issues of social policy should be issues that panels are allowed to address. I think the salmon and herring case is a good case in which to raise that question, where the effect

[Translation]

élus du peuple? Que pensez-vous de cette orientation? Est-il possible de rendre les groupes spéciaux plus transparents de façon à ce que les institutions démocratiques de pays comme le Canada puissent avoir l'impression de garder la maîtrise des principaux éléments de leur politique économique nationale dans l'application des mécanismes de règlement des différends prévus aux accords commerciaux?

**M. MacRae:** C'est une critique qui est faite à l'endroit des tribunaux de façon générale et non pas seulement des groupes spéciaux de règlement des différends aux termes des accords de libre-échange.

Par exemple, les gens voient d'un mauvais oeil le fait que les tribunaux, qui sont appelés à décider des questions liées aux politiques sociales, soient composés de représentants non élus. À l'échelon international, les gouvernements qui concluent des traités, quels qu'ils soient, sont souvent critiqués sous prétexte qu'ils acceptent de céder une partie de leur souveraineté, une partie de leurs pouvoirs. Il y a toujours une certaine perte de contrôle dans ce genre de circonstances.

La question est de savoir si cette perte de contrôle est compensée par des avantages. L'Accord de libre-échange fait que des questions que nous avons toujours considéré comme relevant de nos propres institutions sont maintenant décidées par deux gouvernements, dans le cadre de l'ALÉNA, par trois gouvernements. Comment pouvez-vous vous faire à cette idée? Vous avez perdu la maîtrise à l'échelon national parce que vous avez conclu un accord trilatéral. Voulez-vous négocier chaque fois avec les autres parties ou voulez-vous créer un mécanisme tripartite qui offre une solution aux problèmes au fur et à mesure? Est-ce préférable d'avoir une situation inégale comme c'est le cas entre le Canada et les États-Unis pour ce qui est du pouvoir économique et de l'influence? Chaque fois qu'une tierce partie, un groupe spécial est appelé à intervenir, le contrôle de l'un ou l'autre pays est diminué. C'est vrai pour le Canada, mais c'est également vrai pour les États-Unis. La négociation se fait sur une autre tribune.

C'est en partie la raison pour laquelle les gouvernements hésitent à conclure des accords faisant intervenir des tierces parties. Ils craignent de perdre le contrôle de la situation. Ce n'est que lorsqu'on ne peut plus accepter la situation sur le plan pratique qu'on accepte la possibilité d'une intervention de la part d'une tierce partie.

Dans le contexte du chapitre 18 et du chapitre 20 de l'ALÉ, les parties gardent leur contrôle, parce que les décisions des groupes spéciaux ne sont pas exécutoires. L'accord prévoit que les deux parties doivent normalement accepter les recommandations du groupe spécial, mais ces recommandations ne sont pas exécutoires comme telles dans les deux États. Le contrôle est donc maintenu dans une certaine mesure.

La question se pose à savoir si les problèmes liés aux grandes politiques sociales devraient pouvoir être renvoyés devant les groupes spéciaux. L'affaire du saumon et du hareng est un bon exemple du dilemme qui peut se présenter.

## [Texte]

of submitting that dispute to a panel was in fact to ask the panel to make some judgment about Canada's conservation and management policies for its fisheries. I would have thought that was a pretty large question for the Government of Canada to allow to go to what was at that stage a panel of five individuals, when the government had no knowledge about how they would behave. I speak as the person who chaired that panel. It seemed a very big issue for the two parties to put before the panel.

That in a sense is a consequence of entering into a trade agreement in the first place and that is a consequence of our entering into GATT. The free trade agreement only brought the problem home in a specific bilateral context and gave a mechanism to deal with it. That issue could have been dealt with under the GATT years ago; a GATT panel could have been dealing with that kind of question. So since we've been in the GATT, we've always had the possibility of these GATT panel processes dealing with the issue.

Yes, there is a giving up to another party to decide the issue. You have to try to ensure that you have the right people sitting on those panels and ensure that, over time, you develop the right sort of jurisprudence, which the two states are comfortable with.

Apart from opening up the panel processes to public audience, apart from making the written pleadings of the two parties available to the general public—and they're not available—I don't know how you could make the process more transparent. It's not a terribly open process because of the secrecy that does surround the way in which the hearing is held. The information is given to the panel. The only thing public that is left is the report of the panel itself.

**Mr. Potter:** With your permission, Mr. Chairman, I would like to add to that. If we made the distinctions that Mr. MacRae cautioned us about in his written statement, between 18 on the one side, which is a country-to-country dispute, and 19 on the other side, which is judicial review, the reason the panel proceedings under 18, country to country, are secret is to protect the sovereignty of each nation and to provide for the possibility for eventual political input into the decision of whether or not to go along with the panel recommendation.

That panel recommendation under 18, now 20, is not something that is binding and forced on the signatories. The result goes to the parties and then they consult and come to some kind of a political arrangement. I think that is perfectly healthy and the way to settle those country-to-country disputes. Professor Bill Graham of Toronto is very forceful in saying that political input must be kept—and it is there.

To the extent that there is any loss of sovereignty under chapter 18, or under a country-to-country dispute settlement mechanism, the answer to that is if you don't want to ever lose any sovereignty, you must never, never sign a treaty. When we get married we lose some sovereignty; when you sign a treaty you lose some sovereignty, and that's the end of that. If you don't want to lose it, stay home.

## [Traduction]

Soumettre ce problème à un groupe spécial revenait à demander à ce groupe de porter un jugement sur les politiques de conservation et de gestion des pêches du Canada. Le gouvernement canadien aurait pris une décision très grave s'il avait permis à un groupe, de cinq personnes, à ce moment-là, de décider pour lui, sans avoir une idée de la façon dont ce groupe pourrait se comporter. J'étais alors président du groupe spécial. C'était un très gros problème que les deux parties soumettaient au groupe.

Cependant, c'est ce qu'implique au départ la conclusion d'un accord commercial et la participation au GATT. L'accord de libre-échange n'a fait que situer le problème sur le plan bilatéral et que créer un mécanisme en découlant. La question aurait pu être réglée par le GATT auparavant; un groupe spécial du GATT aurait pu se pencher sur la situation. Notre participation au GATT signifiait que nous pouvions voir constamment un groupe spécial du GATT intervenir.

Donc, oui, une partie des pouvoirs de décision passe à quelqu'un d'autre. Il faut simplement s'assurer que les bonnes personnes sont nommées à ces groupes spéciaux et qu'une jurisprudence que peuvent accepter les deux États en cause se développe avec le temps.

Sauf pour ce qui est de rendre publiques les délibérations des groupes spéciaux, de donner accès au public aux mémoires présentés par les deux parties—ce qui n'est pas le cas actuellement—je ne vois pas comment le processus pourrait être rendu plus transparent. Il ne l'est pas particulièrement pour l'instant. Ces délibérations sont encore entourées de secret. L'information est communiquée au groupe spécial seulement. Il n'y a que le rapport qui est rendu public.

**M. Potter:** J'aimerais ajouter quelque chose, si vous le permettez, monsieur le président. Dans le contexte des distinctions au sujet desquelles M. MacRae nous a mis en garde dans son mémoire, par exemple, entre 18 d'un côté, les différends entre les deux pays, et 19 de l'autre, l'examen judiciaire, si les délibérations du groupe spécial sous 18, les différends entre les deux pays, sont secrètes, c'est pour protéger la souveraineté de chaque pays et faire intervenir l'élément politique en vue de savoir si la recommandation du groupe spécial sera suivie ou non.

La recommandation du groupe spécial aux termes du chapitre 18, c'est maintenant le chapitre 20, n'est pas exécutoire ou imposée aux signataires. La recommandation est soumise aux parties qui se consultent et en arrivent à une solution politique. C'est une façon de procéder parfaitement indiquée pour les différends entre deux pays. Le professeur Bill Graham de Toronto insiste sur la nécessité de la participation politique—elle est maintenue.

Il y a une certaine érosion de la souveraineté dans le cas du chapitre 18, portant sur le mécanisme bilatéral de règlement des différends. Cependant, si un pays veut éviter toute perte de souveraineté, il n'a qu'à éviter de signer des traités. Le mariage implique une certaine perte de souveraineté. Il en va de même pour un traité. La seule autre possibilité consiste à s'abstenir.



[Text]

As for chapter 19, the fact is that the Government of Canada had already, and rightly, given up an influence over what the courts—in the case of Canada, the Federal Court of Appeal, now the Federal Court trial division—decided regarding anti-dumping cases and countervailing cases. It's up to the courts to decide under the laws of the land, and the chapter 19 panel proceedings are just as open as the Federal Court proceedings.

• 1630

**Mr. LeBlanc:** I would like to ask Mr. Potter a question, since the comments respond to his own petition. In his view, what we achieved in NAFTA was a victory for all three parties, and the dispute settlement mechanism we have under NAFTA is even better than what prevailed under the FTA.

**Mr. Potter:** Because it is permanent.

**Mr. LeBlanc:** As I understand it, the five-to seven-year period during which Canada and the United States were to develop a set of rules for settlement of disputes and a subsidies code is no longer a part of the NAFTA. In other words, we have these panels but that timetable has been eliminated. Is that correct?

**Mr. Potter:** The timetable is gone. There is a provision requiring all three parties to engage in consultations, to explore whether it is possible to come to a new arrangement on subsidies and a new way of dealing with dumping, but—

**Mr. LeBlanc:** There's no timetable.

**Mr. Potter:** —that threatening deadline is not there.

**Mr. LeBlanc:** In your view, is it better to have the dispute panels without the timetable and without the common set of subsidies code? Under the FTA the parties were committed to arriving at a subsidies code, which I understand was one of Canada's objectives.

**Mr. Potter:** I think that was just as much Washington's objective. It has been Washington's objective for a long, long time to get some kind of an agreement as to what should be called a subsidy and what should not be called a subsidy.

If you're asking for my own personal view, I think Canada's position, with that five-to seven-year deadline hanging over it, and having to negotiate with the United States what was going to be a subsidy and what was not, was a particularly uncomfortable situation to be in.

**Mr. LeBlanc:** So it's better not to have the deadline.

**Mr. Potter:** I believe so. I believe, as a practical matter, Canada is in a much better situation with regard to what is going to be called a subsidy and what is not and how to police these things, settling that arrangement in a multilateral forum, which is where it's going to be settled now.

**Mr. Reimer (Kitchener):** We should look at where Canada and the United States were back in 1987, 1988, as the FTA was being negotiated and where GATT was at that time with regard to how close they were to getting to any stage of definition of subsidies. Then we had to get into something like a timetable to force the issue.

[Translation]

En ce qui concerne le chapitre 19, le gouvernement canadien a déjà cédé, à juste titre, une partie de son influence sur ce que les tribunaux—au Canada, la Cour fédérale d'appel, maintenant la Section de première instance de la Cour fédérale—ont décidé en matière de mesures antidumping et de droits compensateurs. Ce sont les tribunaux qui décident en vertu des lois nationales. De même, les délibérations des groupes spéciaux dans le cadre du chapitre 19 sont tout aussi ouvertes que celles de la Cour fédérale.

**M. LeBlanc:** J'aimerais poser une question à M. Potter, puisque les commentaires répondent à sa propre intervention. Selon lui, l'ALÉNA a été une victoire pour les trois parties et le mécanisme de règlement des différends qui y est prévu est encore mieux que ce qui se fait en vertu de l'ALÉ.

**M. Potter:** Parce qu'il est permanent.

**M. LeBlanc:** Sauf erreur, la période de cinq à sept ans au cours de laquelle le Canada et les États-Unis devaient établir une série de règles au sujet du règlement des différends et un code relatif aux subventions ne fait plus partie de l'ALÉNA. Autrement dit, les groupes spéciaux existent, mais le calendrier est disparu. Est-ce exact?

**M. Potter:** Le calendrier est disparu. Une disposition oblige les trois parties à amorcer des consultations, à chercher à déterminer s'il est possible de venir à une nouvelle entente au sujet des subventions et à une nouvelle façon de traiter le dumping mais. . .

**M. LeBlanc:** Il n'y a pas de calendrier.

**M. Potter:** . . . le délai menaçant n'existe pas.

**M. LeBlanc:** Selon vous, est-il préférable que les groupes spéciaux de règlement des différends existent sans le délai et sans le code relatif aux subventions? L'ALÉ prévoit que les parties devaient établir un code relatif aux subventions, ce qui était, sauf erreur, un des objectifs du Canada.

**M. Potter:** Je crois que Washington visait aussi le même but. Il y a très longtemps que Washington souhaite parvenir à une entente sur ce qui constitue une subvention.

Si vous me demandez mon avis personnel, je crois que le Canada se retrouvait dans une position particulièrement inconfortable face à ce délai de cinq à sept ans et à l'obligation de négocier avec les États-Unis ce qui constitue une subvention et ce qui n'en est pas une.

**M. LeBlanc:** Il est donc préférable qu'il n'y ait pas de délai.

**M. Potter:** C'est ce que je crois. En pratique, le Canada se retrouve en bien meilleure position quant à ce qui sera considéré comme une subvention et ce qui ne le sera pas et quant à la façon de surveiller ces aspects: la question sera désormais tranchée sur une tribune multilatérale.

**M. Reimer (Kitchener):** Il faudrait revenir sur la situation du Canada et des États-Unis en 1987 et 1988, pendant les négociations de l'ALÉ, et sur la situation du GATT à l'époque et voir dans quelle mesure on était proche d'une définition des subventions. Il a alors fallu imposer un délai en quelque sorte pour forcer une décision.

[Texte]

Now we're with three countries under NAFTA, the GATT has made some progress and it's hoped we might even see a little breakthrough on this definition of subsidy. That's another reason why we don't need the deadline any more.

**Mr. Potter:** I think that's probably true. I would add to that, the seven-year deadline was perhaps the price Canada had to pay to get the dispute settlement in the first place.

**Mr. Reimer:** Mr. Potter, in your concluding page I think you've chosen your words very deliberately. In your first paragraph in the conclusion you say the binational review process is so efficient and successful under the FTA; you use the words "so efficient and successful". Then in your very last paragraph, you say: "in my respectful submission, so clear is the value of Chapter 19 that Canada is well-advised to treat with great caution any suggestion that NAFTA or that the FTA should be rejected".

**Mr. Potter:** Yes sir.

**Mr. Reimer:** Now, in the political climate we're in, you have given us a very technical and informative overview. I was a part of the FTA process and all the hearings we went through at that time. It was very difficult for those of us who weren't lawyers to understand them. We've had some experience with it now and it's getting a little easier. This is the first time I actually thought I understood something lawyers and professors of international trade law were saying.

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** Good for you.

• 1635

**Mr. Reimer:** You're making it very clear for us. The words you're using really jump out. They're amazing. When you say "so efficient and so successful" and any suggestion that we reject this—you're saying be careful, you're going to lose something extremely valuable.

**Mr. Potter:** You're right, I chose my words carefully. The reason is that I've been invited here to talk about chapter 19. I have not been invited here to talk about rules of origin, for example, or the procurement rules. It will clearly be up to you to come to your own conclusion as to whether the rest of this NAFTA is valuable or not. What I'm trying to tell you is that you'd better be very sure that the rest of it is very bad before you decide to throw out chapter 19 along with everything else.

**Mr. Reimer:** Because it is so valuable to us?

**Mr. Potter:** Yes.

**Mr. Reimer:** Are the other two gentlemen prepared to use similar words?

**Mr. MacRae:** Mr. Potter's had more experience with the chapter 19 process. I've been more of an observer of it rather than a participant in it, but in chapter 19 and chapter 20 I don't see any reason in the dispute settlement provisions for rejecting the agreement. If the agreement is to be rejected it has to be on some other grounds in the agreement, I think, and a free trade agreement without those provisions would be a very deficient agreement. So to that extent I do agree that

[Traduction]

Nous nous retrouvons maintenant avec trois pays signataires de l'ALÉNA, les négociations du GATT ont progressé et nous espérons même une percée en quelque sorte en ce qui a trait à la définition des subventions. Voilà une autre raison pour laquelle nous n'avons plus besoin de délai.

**M. Potter:** C'est probablement vrai. J'ajouterais que le délai de sept ans représentait peut-être le prix que le Canada a dû payer pour obtenir le mécanisme de règlement des différends au départ.

**M. Reimer:** Dans votre conclusion, monsieur Potter, je crois que vous avez choisi vos mots de façon très délibérée. Vous dites au premier paragraphe que le système des groupes spéciaux binationaux connaît vraiment le succès dans le cadre de l'ALÉ. Vous parlez du «succès qu'on lui reconnaît maintenant». Au dernier paragraphe, vous ajoutez: «je me permets de soumettre respectueusement que la valeur du chapitre 19 est telle que le Canada ne devrait qu'avec une très grande prudence même envisager la possibilité de ne pas approuver l'ALÉNA.»

**M. Potter:** En effet, monsieur.

**M. Reimer:** Dans le contexte politique actuel, vous nous avez brossé un aperçu très technique et informatif. J'ai participé au processus de l'ALÉ et à toutes les audiences qui ont eu lieu à l'époque. Ceux d'entre nous qui n'étaient pas avocats ont eu beaucoup de difficultés à comprendre. Nous avons acquis un peu d'expérience et c'est maintenant un peu plus facile. C'est la première fois que j'ai vraiment cru comprendre les propos d'avocats et de professeurs de commerce international.

**M. Van De Walle (St-Albert):** Tant mieux pour vous.

**M. Reimer:** Vous nous rendez la situation très claire. Les mots que vous utilisez sont vraiment percutants et étonnants. Lorsque vous parlez du «succès qu'on reconnaît maintenant» et de toute possibilité de rejet—vous nous prévenez d'être prudents car nous perdrons quelque chose d'extrêmement précieux.

**M. Potter:** Vous avez raison, j'ai bien pesé mes mots. Parce que j'ai été invité à venir parler du chapitre 19 et non des règles d'origine, par exemple, ni des règles relatives aux marchés publics. Il vous incombera clairement de tirer vos propres conclusions quant à la valeur du reste de l'ALÉNA. Ce que j'essaie de vous dire, c'est que vous feriez bien d'être très sûrs que le reste est très mauvais avant de décider de rejeter le chapitre 19 avec tout le reste.

**M. Reimer:** Parce qu'il est tellement utile pour nous.

**M. Potter:** Oui.

**M. Reimer:** Les deux autres témoins sont-ils prêts à tenir des propos semblables?

**M. MacRae:** M. Potter a plus d'expérience du processus prévu au chapitre 19. J'ai agi bien plus en observateur qu'en participant, mais je ne vois au chapitre 19 et au chapitre 20 aucune raison, en ce qui a trait aux dispositions relatives au règlement des différends, de rejeter l'accord. Si l'on doit le rejeter, il faut que ce soit pour d'autres raisons et je crois que tout accord de libre-échange qui ne contiendrait pas de telles dispositions présenterait de très graves lacunes. C'est



[Text]

these provisions are essential to the agreement, that the way in which they have worked under the free trade agreement I think gives one confidence that they are good provisions. Therefore there's absolutely no ground on the dispute settlement part of the agreement for rejecting it. In fact, they are positive parts of the agreement that are in support of the agreement.

**The Chairman:** Mr. Smith, do you have anything to add?

**Mr. Smith:** No. If you're going to have an agreement, it has to contain at least this amount that's in the dispute settlement provisions.

**Mr. Reimer:** Without getting into the rest of the FTA and of NAFTA, other than the chapters we're looking at today, the specific topic of today, I think one of you mentioned that the dispute settlement process and these two chapters of the FTA and now NAFTA were so vital to the essence of an agreement in the first place that without it we really shouldn't enter into an agreement. If they've been so successful in the words you gentlemen are using and agreeing with, then we'd better ratify this agreement for our own good. Is that correct?

**Mr. Potter:** I've been very careful not to say that. That's your job. You look at the rest of the agreement. If you want me to come back and talk about the other provisions on another day I'll do that, but I've come prepared to talk about chapter 19 today.

**Mr. Reimer:** Then I'd like to quote from Michael Walker of the Fraser Institute. He said:

The fact that most panels in the FTA have been initiated by Canada and that the majority of them are decided in Canada's favour is a clear indication that the free trade agreement is of primary benefit to the weaker party, Canada, in restraining the arbitrary application of law by the stronger party, the United States.

Would you agree with that, based on our experience of the past three years?

**Mr. Potter:** Certainly he's correct that most of the cases have been launched by Canada, but I think that's really a result of the fact that most of the cases having to do with anti-dumping and countervail have been Washington cases against Canada rather than Ottawa cases against the United States.

I'm not so sure I would agree with him that a dispute settlement mechanism of this kind is necessarily in favour of the weaker party. To the extent that one of the parties is more arbitrary in applying its rules than the other one, it's definitely in favour of the country that applies its rules more fairly. I know that some Canadian businessmen feel that they're in the fair country and that the United States is the arbitrary one. To those people I would say this is necessarily in their favour and it has worked to their advantage. There are some American businessmen who feel it's pretty arbitrary up here, and I would tell them the same thing.

[Translation]

pourquoi je reconnais aussi que ces dispositions sont essentielles à l'accord et leur application en vertu de l'Accord de libre-échange porte à croire qu'il s'agit des bonnes dispositions. C'est pourquoi il n'y a absolument aucune raison de rejeter l'accord à cause des dispositions relatives au règlement des différends. Il s'agit en fait d'aspects positifs de l'accord qui appuient celui-ci.

**Le président:** Monsieur Smith, avez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Smith:** Non. S'il doit y avoir accord, celui-ci doit contenir au moins ce que prévoient les dispositions relatives au règlement des différends.

**M. Reimer:** Sans aborder le reste de l'ALÉ et de l'ALÉNA et en s'en tenant au chapitre que nous examinons aujourd'hui, au sujet précis des délibérations d'aujourd'hui, je crois qu'un d'entre vous a dit que le mécanisme de règlement des différends et ces deux chapitres de l'ALÉ et maintenant de l'ALÉNA sont tellement essentiels à la nature même d'un accord que, sans eux, nous ne devrions pas vraiment conclure d'accord. Si ces dispositions ont connu tant de succès, selon vous, il serait alors préférable de ratifier cet accord pour notre propre bien. Est-ce exact?

**M. Potter:** J'ai pris bien garde de ne pas tenir de tels propos. Cette tâche vous incombe. A vous d'étudier le reste de l'accord. Si vous voulez que je revienne vous parler des autres dispositions un autre jour, je le ferai, mais je suis venu vous parler du chapitre 19 aujourd'hui.

**M. Reimer:** J'aimerais alors citer Michael Walker de l'Institut Fraser. Il disait ceci:

La plupart des groupes spéciaux établis en vertu de l'ALÉ l'ont été à la demande du Canada et la majorité d'entre eux se sont prononcés en faveur du Canada, ce qui démontre clairement que l'Accord de libre-échange est avantageux avant tout pour la partie faible, le Canada, car il limite l'application arbitraire de la loi par la partie forte, les États-Unis.

D'après notre expérience des trois dernières années, seriez-vous d'accord avec ces propos?

**M. Potter:** Il a raison de dire que le Canada est à l'origine de la plupart des demandes, mais je crois que cela découle en réalité du fait que la plupart des affaires portant sur les mesures antidumping et les droits compensateurs ont été intentées par Washington contre le Canada, et non par Ottawa contre les États-Unis.

Je ne suis pas tellement sûr, comme lui, qu'un tel mécanisme de règlement des différends favorise nécessairement la partie la plus faible. Dans la mesure où une des parties applique ses règles de façon plus arbitraire que l'autre, il favorise certainement le pays qui les applique de façon plus équitable. Je sais que des hommes d'affaires canadiens pensent qu'ils sont dans le pays équitable et que les États-Unis est le pays arbitraire. Je leur dirais simplement que le mécanisme les favorise nécessairement et qu'il a joué à leur avantage. Pour des hommes d'affaires américains, c'est nous qui sommes plutôt arbitraires, et je leur dirais la même chose.

[Texte]

[Traduction]

• 1640

**Mr. MacRae:** I would say that it is important to draw that distinction between chapter 19 and chapter 20. I think the statement that you quoted tends to put the two together, without separating them out. The comment that is made about whether or not this supports the weaker party is the kind of judgment that one might want to make after a lot more experience with chapter 18 or chapter 20. It is not a comment that readily applies to the process under chapter 19. It really is a comment that applies I think to the balance of the economic and political power of the two states, and therefore is applicable to the intergovernmental dispute settlement process. I think it is probably too early, given the small number of cases we have had, to draw any real conclusions on that side.

**Mr. Potter:** That's true. But the theory is that the weaker country is definitely advantaged under chapter 18 and chapter 20, because the weaker country does not have to fear counter retaliation. You come to an agreement, you find out that the strong country is wrong and that you can do something about it. You do it, and that is the end of the matter, whereas before we had to worry about a never-ending series of retaliations.

**Mr. Reimer:** How would you respond to a statement that no other trade treaty in the world offers the advantages that Canada has within the FTA, and now NAFTA, under the dispute settlement mechanism process?

**Mr. MacRae:** I think chapter 19 is—

**Mr. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley):** This is a Fraser Institute—

**Mr. Reimer:** That one isn't.

**Mr. MacRae:** Chapter 19 is a unique process. I'm not aware of that kind of process existing. On the other hand, you would have to look very carefully at the European Economic Community to make a judgment of that kind. The European Economic Community is a much more complicated and more sophisticated structure and organization, and I think to make a comparison between the two is not really a fair comparison at all.

**Mr. Reimer:** It is not really just a trade treaty as we have. Theirs is far beyond.

**Mr. MacRae:** It is a much more complicated trade agreement—

**Mr. Reimer:** That's right.

**Mr. MacRae:** —in trade and other economic—

**Mr. Reimer:** And many other factors that we don't get into in ours. Okay. Thank you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Reimer. Mr. Gardiner.

**Mr. Gardiner:** Thank you, Mr. Chairman. I have a question for any of the witnesses. I come from northern British Columbia. Softwood lumber is an important issue. As you know, it is currently before two panels, an injury panel

**M. MacRae:** Il importe d'établir cette distinction entre les chapitres 19 et 20. Le passage que vous avez cité a tendance à confondre les deux. Quant à savoir si ces mesures appuient la partie la plus faible, c'est le genre de jugement que l'on pourrait vouloir porter après avoir acquis beaucoup plus d'expérience avec le chapitre 18 ou le chapitre 20. Ces propos ne s'appliquent pas facilement au processus prévu au chapitre 19. En réalité, ce commentaire s'applique à mon avis à l'équilibre entre les pouvoirs économiques et politiques des deux pays et, par conséquent, au mécanisme de règlement des différends intergouvernementaux. Étant donné le nombre limité de cas jusqu'à présent, il est probablement trop tôt pour tirer des conclusions véritables.

**M. Potter:** En effet. En théorie, toutefois, les chapitres 18 et 20 avantagent certainement le pays plus faible parce que celui-ci n'a pas à craindre de représailles. Après avoir conclu un accord, on constate que le pays fort a tort et qu'il y a des recours possibles. On invoque les mesures en question et tout se termine là, tandis qu'auparavant, il fallait craindre une série interminable de représailles.

**M. Reimer:** Comment réagiriez-vous à une déclaration selon laquelle aucun autre accord commercial au monde n'offre les avantages dont bénéficie le Canada aux termes de l'ALÉ, et maintenant de l'ALÉNA, dans le cadre du mécanisme de règlement des différends?

**M. MacRae:** Je pense que le chapitre 19 est. . .

**M. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley):** C'est l'Institut Fraser. . .

**M. Reimer:** Pas dans ce cas.

**M. MacRae:** Le chapitre 19 prévoit un mécanisme exceptionnel. Je ne sais pas si ce genre de mécanisme existe. Par ailleurs, il faudrait examiner de très près la Communauté économique européenne pour porter un tel jugement. La Communauté économique européenne représente une structure et une organisation beaucoup plus complexe et sophistiquée et toute comparaison entre les deux est loin d'être juste en réalité.

**M. Reimer:** En réalité, il ne s'agit pas simplement d'un traité commercial comme le nôtre. Cela va beaucoup plus loin dans leur cas.

**M. MacRae:** Il s'agit d'un accord commercial beaucoup plus complexe. . .

**M. Reimer:** En effet.

**M. MacRae:** . . . qui porte sur le commerce et d'autres questions économiques. . .

**M. Reimer:** Est-ce qu'il y a beaucoup d'autres facteurs qui ne sont pas prévus dans le nôtre. Très bien, je vous remercie.

**Le président:** Merci, monsieur Reimer. Monsieur Gardiner.

**M. Gardiner:** Merci, monsieur le président. J'ai une question pour n'importe lequel des témoins. Je viens du nord de la Colombie-Britannique, où le bois d'œuvre résineux est une question importante. Comme vous le savez, deux groupes



[Text]

and a subsidy panel; the injury panel is just getting going. The subsidy panel is suspended now because of conflict of interest or at least reports of a conflict of interest with regard to one of the panel members. Would we be in any better position with NAFTA than we are with the current process being used under the FTA to resolve the softwood dispute? Does NAFTA bring anything to the table in this particular dispute?

**Mr. Potter:** There is no difference, except that you are likely to have fewer conflicts of interest, to the extent that you have more judges on your roster.

**Mr. Gardiner:** Mr. Ritchie was a witness earlier in the week. He's had considerable experience on the softwood case. Are there any particular lessons or experiences that you are aware of that we should perhaps watch for, as the whole panel process goes ahead now, under the FTA, trying to resolve this issue? For example, there is a spurious attempt by the lumber coalition in the United States to argue that the FTA doesn't apply because of article 2009 of the free trade agreement, the old MOU. Are there any lessons or advice you would offer us to watch for as this dispute makes its way through that process?

**Mr. Potter:** I wouldn't call any attempts like that spurious, but I would use the words "imaginative" and "aggressive". I think you are sure to see imagination and forceful tactics on the part of people who are protecting their markets in the United States. That is an attitude that I have seen in all the cases that I've been involved in, and I say that not disparagingly. They are looking after their own interests with vigour. Why not? We should do the same thing.

**Mr. Gardiner:** Mr. Potter, in your paper, on page 6—and I think you say the same thing in your conclusion on page 15—in the second paragraph you say "As in the FTA, amendments to national antidumping and countervailing duty laws are subject to", and on it goes. Are you aware of any consultation or notification that we have given the Americans on anti-dumping and countervailing duty laws? Are you aware of the reverse: any advice or comments the Americans may have given us in this particular area?

• 1645

**Mr. Potter:** I myself am unaware, and if I find out there have been any I'll be embarrassed, because I ought to have been aware.

**Mr. Gardiner:** Okay. Would any of the other witnesses have anything in that regard?

**Mr. Potter:** Theoretically, when Canada changed the Federal Court Act to provide for judicial review not by the Federal Court of Appeal but by the Federal Court trial division, there ought presumably to have been some kind of notification. But I don't know of any and I don't see why it should have created any problems south of the border, or any extended consultation.

[Translation]

spéciaux ont été saisis de cette question, soit un groupe sur les préjudices et un groupe sur les subventions. Le groupe qui s'occupe des préjudices commence à peine ses travaux. Les travaux du groupe chargé des subventions sont maintenant suspendus à cause d'un conflit d'intérêts ou, du moins, d'une possibilité de conflit d'intérêts chez un des membres du groupe spécial. Avez l'ALÉNA, serions-nous en meilleure position pour régler le différend relatif au bois d'oeuvre résineux que nous ne le sommes actuellement grâce au processus prévu à l'ALÉ? L'ALÉNA apporte-t-il quoi que ce soit de plus à l'égard de ce différend en particulier?

**M. Potter:** Il n'y a aucune différence, sauf que les conflits d'intérêts seront probablement moins nombreux, dans la mesure où il y a plus de juges inscrits à la liste.

**M. Gardiner:** M. Ritchie a témoigné plus tôt cette semaine. Il a beaucoup d'expérience dans l'affaire du bois d'oeuvre résineux. Y a-t-il des expériences ou des leçons en particulier que nous devrions selon vous surveiller au moment où s'amorce le processus des groupes spéciaux, prévu à l'ALÉ, afin de régler cette question? Par exemple, la coalition du bois de construction aux États-Unis essaie de faire valoir en désespoir de cause que l'ALÉ ne s'applique pas à cause de l'article 2009 de l'Accord de libre-échange, l'ancien protocole d'entente. Y a-t-il des aspects que vous nous conseilleriez de surveiller pendant l'évolution du processus de règlement de ces différends?

**M. Potter:** Dans le cas de telles tentatives, je ne parlerais pas de désespoir de cause, j'utiliserais plutôt des termes comme «inventivité» et «agressivité». Vous pouvez être sûrs que les gens qui protègent leur marché aux États-Unis vont faire preuve d'imagination et recourir à des tactiques agressives. C'est une attitude que j'ai constatée dans tous les dossiers où je suis intervenu, et mes propos n'ont rien de désobligeants. Ces gens défendent énergiquement leurs intérêts, et pourquoi pas? Nous devrions faire de même.

**M. Gardiner:** Monsieur Potter, à la page 7 de votre document—et je crois que vous répétez les mêmes propos dans votre conclusion, à la page 13—vous dites au deuxième paragraphe que: «comme ce fut le cas avec l'ALÉ, toute modification à de telles lois doit être», etc. Savez-vous si nous avons consulté ou prévenu les Américains au sujet de mesures antidumping et des lois relatives aux droits compensateurs? Savez-vous si le contraire s'est produit et si les Américains nous ont donné des conseils ou ont fait des commentaires dans ce domaine en particulier?

**M. Potter:** Pas à ma connaissance, et s'il y en a eus, je serais plutôt embarrassé parce que j'aurais dû être au courant.

**M. Gardiner:** Très bien. Les autres témoins ont-ils quelque chose à ajouter à ce sujet?

**M. Potter:** En théorie, lorsque le Canada a modifié la Loi sur la Cour fédérale pour permettre l'examen judiciaire non pas par la Cour d'appel fédérale, mais plutôt par la Section de première instance de la Cour fédérale, je suppose qu'il aurait dû y avoir un avis quelconque. Il n'y en a toutefois pas eu, que je sache—et je ne vois pas pourquoi cela aurait pu poser des problèmes au sud du 49e—ni des consultations prolongées.

[Texte]

**Mr. Gardiner:** Would you know how that would happen? Did somebody write a letter to somebody to tell them your import-export legislation, for example, we don't like, and we give you notice now that we want to take a look at this? Is that in short how it happens?

**Mr. Potter:** Yes, that's exactly what happens.

**Mr. Gardiner:** Okay. My other question follows along some of the discussions we had at our meeting on Tuesday and what seems may be—and I suppose it's a big maybe—coming from Washington now with President-elect Clinton's talk of some parallel accords. NAFTA gets signed, he's not satisfied, he has to come up with something particular in the environment and on labour matters. What's your opinion on that in terms of there being any suggestion that the dispute settlement procedure will be affected by any of those parallel accords? We don't know now. Is there any suggestion from your discussions with your peers and colleagues as to whether we will have a new round of talks, actually, if President-elect Clinton decides to move in this area?

**Mr. Potter:** I can't see any of the discussion I've seen in the press during the American election campaign leading to any suggestion that anything we now have in dispute settlement ought to change. What is imaginable is a suggestion to have some kind of dispute settlement in areas of labour standards or in areas of environmental standards. For example, in environment, what we have now is more or less a best efforts clause and an agreement not to reduce one's standards in order to attract investment. But those are essentially unenforceable clauses. One might imagine dispute settlement provisions to deal with those kinds of arrangements. But to answer your question directly, I can't see anything coming to change what it is we've been talking about today.

**Mr. Gardiner:** I suppose it is logical to assume that we might just copy what's in the current NAFTA in any of these parallel accords that we might spend the next year talking about before they come forward, if there has to be a new dispute mechanism to resolve labour matters, environmental matters, that sort of thing.

**Mr. Potter:** It's theoretically possible. I hesitate to be the one giving all the answers here, but the fact is in environment it's been such an arcane area, which has been built up really over a long time of exchanges between Canada and the United States on environmental matters, and really between the United States and Mexico on environmental matters. They've had their cross-border arrangements and commissions for a long time, exchanges of ways of doing things.

It may not be the right idea simply to transpose from chapter 19, let's say, or chapter 20 to a new chapter 37 regarding environment exactly the same thing. The environmental area has its own flavour developed over many years.

[Traduction]

**M. Gardiner:** Sauriez-vous comment cela se produirait? Une partie a-t-elle écrit à une autre pour lui dire que la législation de cette dernière sur les importations et les exportations, par exemple, n'est pas appréciée et qu'elle l'informe qu'elle veut l'examiner? Est-ce ainsi que cela se produit, en un mot?

**M. Potter:** En effet, c'est exactement ce qui se passe.

**M. Gardiner:** Très bien. Ma deuxième question découle des discussions qui ont eu lieu au cours de la réunion de mardi et de ce qui semble peut-être—et je suppose que c'est très aléatoire—venir de Washington, où le président désigné Clinton parle d'accords parallèles. L'ALÉNA est signé, il n'est pas satisfait, il doit proposer une mesure particulière dans les domaines de l'environnement et des questions ouvrières. Qu'en pensez-vous, étant donné qu'on a laissé entendre que la procédure de règlement des différends pourrait être affectée par n'importe lequel de ces accords parallèles? Nous n'en savons rien pour le moment. D'après les discussions que vous avez eues avec vos pairs et collègues, se pourrait-il qu'il y ait une nouvelle série de pourparlers si le président désigné Clinton décide d'agir dans ce domaine?

**M. Potter:** Je ne vois rien dans ce qu'a publié la presse au cours de la campagne électorale américaine qui laisse entendre qu'il faudrait modifier quelque aspect que ce soit du mécanisme actuel de règlement des différends. On peut très bien imaginer toutefois un mécanisme quelconque de règlement des différends dans les domaines des normes de travail ou des normes environnementales. Dans le domaine de l'environnement, par exemple, ce qui existe actuellement, c'est plus ou moins une disposition qui prévoit les meilleurs efforts possibles et une entente selon laquelle les parties conviennent de ne pas réduire leurs normes pour attirer des investisseurs. Il s'agit toutefois de dispositions essentiellement inexécutables. On pourrait très bien imaginer des dispositions relatives au règlement des différends à l'égard de tels arrangements. Pour répondre directement à votre question, toutefois, je ne prévois rien qui vienne modifier ce dont nous avons parlé aujourd'hui.

**M. Gardiner:** Il est sans doute logique de supposer que nous pourrions simplement reprendre les dispositions actuelles de l'ALÉNA dans n'importe lequel de ces accords parallèles dont nous pourrions parler toute l'année prochaine avant qu'ils soient présentés, s'il doit y avoir un nouveau mécanisme de règlement des différends dans les domaines ouvrier, environnemental, etc.

**M. Potter:** C'est possible en théorie. J'hésite à être celui qui répond à toutes les questions, mais il reste que l'environnement est un domaine tellement complexe qui fait depuis vraiment longtemps l'objet d'échanges entre le Canada et les États-Unis et entre les États-Unis et le Mexique. Il y a longtemps que ces pays ont leurs ententes transfrontalières et leurs commissions, et qu'ils échangent sur des façons d'agir.

Transposer simplement sans les modifier les chapitres 19 ou 20, par exemple, dans un nouveau chapitre 37 sur l'environnement, ce n'est peut-être pas la bonne solution. Le domaine de l'environnement a acquis ses propres caractéristiques au fil des ans.



[Text]

**Mr. Gardiner:** Okay. Help me out a little more on the five-to seven-year deadline my colleague is asking about, the question there about the subsidy code. I have letters coming out of a filing cabinet from the current trade minister saying that this was in fact good news, five to seven years, don't worry, we've got a timeframe, we're satisfied, it's good for the country that we have this timeframe and a deadline to resolve this matter. Now we're told not. . . Obviously I should send all the trade minister's letters back to him and ask for his latest comments on the situation. Help me out a bit here. I appreciate your comment about noting that they are now going to consult, but help me out where the shift in the minister's position might have been here from even as short a time as six months ago, praising this particular aspect of what we had under the FTA, and that is now gone—at least your argument with that—and that this is now good.

• 1650

**Mr. Potter:** I'm not privy to the minister's view on these things nor to his staff's views on these things. My own view is that if I had been negotiating the NAFTA, with the experience under FTA, I would have been very happy to move to a permanent chapter 19. Once you have a permanent chapter 19 you don't need that deadline any more, as was said from the other side of the room a few minutes ago.

It may also be that people began to realize that it was perhaps a little naive to think that in five to seven years, while the whole matter was being discussed multilaterally in the Uruguay Round, that Canada and the United States were going to come to some overriding omnibus way of treating all subsidies and all anti-dumping matters in a whole new way to obviate countervailing. To me then that seemed to be naive, and it now seems naive.

**Mr. Gardiner:** Now the two parties are three parties for ongoing consultations. That's where that debate, if you like, has moved.

**Mr. Potter:** That's right. Over the long term, there may be some progress there, bit by bit. That's something to look forward to as Chile and Venezuela and other countries come into this arrangement.

**Mr. Van De Walle:** I would like to thank the witnesses for appearing. You've helped us a great deal to comprehend and to understand chapter 19.

It's said that time is expensive. I understand the real benefit of the free trade agreement lies in the speed with which disputes are settled, particularly in contrast with the GATT. Apply that to NAFTA. What about the speed with which we're going to get a final decision, or a judgment. Make the comparison.

[Translation]

**M. Gardiner:** Très bien. J'aimerais avoir d'autres précisions sur le délai de cinq à sept ans dont a parlé mon collègue, et sur la question du code des subventions. J'ai un plein classeur de lettres de l'actuel ministre du commerce qui affirme qu'il s'agit en fait d'une bonne nouvelle, qu'il ne faut pas s'inquiéter du délai de cinq à sept ans, que nous sommes satisfaits, et qu'il est bon pour le pays d'avoir un tel calendrier et un délai pour régler la question. On nous dit maintenant de ne pas. . . Je devrais manifestement renvoyer au ministre du commerce toutes ces lettres et lui demander ses derniers commentaires sur la situation. J'aimerais que vous m'aidiez un peu ici. Je comprends ce que vous avez dit en nous recommandant de noter qu'il y aura maintenant consultation, mais aidez-moi à comprendre pourquoi le ministre a changé d'idée: il y a six mois à peine, il vantait cet aspect particulier de l'ALÉ et maintenant que cet aspect est disparu—ou du moins les arguments que vous invoquez contre—c'est une bonne chose.

**M. Potter:** Je ne sais pas ce qu'en pense le ministre ni son personnel. Quant à moi, si j'avais eu à négocier l'ALÉNA, compte tenu de l'expérience acquise à la suite de l'ALÉ, j'aurais été très heureux qu'on adopte le chapitre 19 en permanence. Une fois la permanence du chapitre 19 assuré, le délai devient inutile, comme l'a dit quelqu'un de l'autre côté de la salle il y a quelques minutes.

Il se peut aussi que les gens aient commencé à se rendre compte qu'il était peut-être un peu naïf de croire qu'en cinq à sept ans, pendant la discussion multilatérale de toute cette question dans le cadre des négociations d'Uruguay, le Canada et les États-Unis réussiraient à trouver un moyen universel et infaillible de traiter toutes les subventions et toutes les questions relatives aux mesures antidumping, un moyen insoupçonné d'éviter les droits compensateurs. Cela me semblait naïf alors, et c'est ce qu'on semble maintenant penser.

**M. Gardiner:** Les deux parties sont maintenant trois en ce qui a trait aux consultations courantes. C'est sur cette scène que le débat s'est déplacé, pour ainsi dire.

**M. Potter:** En effet. Il pourra y avoir des progrès graduels, à long terme. C'est à prévoir à mesure que le Chili, le Venezuela et d'autres pays deviendront parties à l'accord.

**M. Van De Walle:** J'aimerais remercier les témoins de leur présence. Vous nous avez beaucoup aidés à saisir et à comprendre le chapitre 19.

On dit que le temps, c'est de l'argent. Je crois comprendre que l'avantage réel de l'Accord de libre-échange réside dans la rapidité du règlement des différends, comparativement à ce qui se passe avec le GATT en particulier. Appliquons le même principe à l'ALÉNA. Que dire de la vitesse avec laquelle nous réussirons à obtenir une décision finale ou un jugement. Faites la comparaison.

[Texte]

**Mr. Potter:** Out of chapter 19, you'll have the same dispatch under NAFTA as under the FTA, with a couple of exceptions. The delays for extraordinary challenges are longer. On the other hand, in the one extraordinary challenge we have had under chapter 19 of the FTA, the panel took upon itself to extend its own delay, as it's allowed to under the FTA.

In practical terms, I don't believe there is a difference in the dispatch we will see under the NAFTA.

**Mr. Van De Walle:** That's interesting.

I'm going to turn to Mr. Smith, but I'd like to get comments from the other members of the panel as well.

The free trade agreement is complex to the average lay person. It's a legal document. I recall in the 1988 election that in my riding there were a number of organizations that had a great deal to say against free trade. Their lack of knowledge was clearly recognized by the people who knew a little bit about the agreement.

I wonder how, as a lawyer, you might help an MP, a lay person, to get the knowledge out to the public. I think we need an informed public. It would make our job so much easier. Maybe as lawyers you have some ideas about that.

**Mr. Smith:** Well, sir, you addressed the question to me. I think it's a \$64 question. I rather thought members of Parliament were expert at that task.

**Mr. Van De Walle:** Not legally, because most of us don't have a legal background. I have a little corporate law, but. . .

**Mr. Smith:** If I were called upon to explain the agreement, I think I would attempt to keep it as relatively simple as possible. It's a little difficult to explain this, even in a—

**Mr. Van De Walle:** How do you go from the legal jargon to plain language?

• 1655

**Mr. Smith:** You don't have to go to the legal jargon. In a sense, that is what I was trying to submit to you earlier, that there are some basic concepts here, such as playing by the rules. In talking about the rule of law, you are playing by the rules. You want the United States to play by the rules, and if there is a rule there, then you ought to have a means by which to say whether that rule is being applied or not. The NAFTA has various mechanisms with which to do so.

Mind you, there are various shades of how you approach this and that was the tenor of my colleague's response to an earlier question about what we are going to do about pollution.

There are a lot of responses and you don't necessarily apply one response holus-bolus to every question. In the NAFTA there are all ranges of responses, basically. I think one can look at the average person and say that the dispute settlement provisions in the NAFTA, which we're addressing here today, are a way of fairly applying the rules. I think that point is rather important.

[Traduction]

**M. Potter:** À quelques exceptions près, la rapidité sera la même en vertu de l'ALÉNA qu'en vertu de l'ALÉ, pour ce qui est du chapitre 19. Les délais dans le cas des contestations extraordinaires sont plus longs. Par ailleurs, dans le cas de la seule contestation extraordinaire entreprise en vertu du chapitre 19 de l'ALÉ, le groupe spécial a décidé lui-même de prolonger son délai comme le lui permet l'ALÉ.

Sur le plan pratique, je ne crois pas qu'il y ait de différence au niveau de la rapidité dans le cadre de l'ALÉNA.

**M. Van De Walle:** C'est intéressant.

Je vais passer à M. Smith, mais j'aimerais obtenir les commentaires des autres membres aussi.

L'Accord de libre-échange est complexe pour les profanes. C'est un document légal. Je me rappelle qu'au cours de la campagne électorale de 1988, un certain nombre d'organisations de ma circonscription avaient beaucoup à dire contre le libre-échange. Les gens un peu au courant de l'accord ont reconnu clairement le manque de connaissances de ces intervenants.

Comme avocat, comment pourriez-vous aider un député, profane en la matière, à faire passer les connaissances au public? Un public informé nous faciliterait grandement la tâche. Comme avocat, vous avez peut-être des idées à ce sujet.

**M. Smith:** En voilà une bonne question. Je pensais que les députés étaient les experts en la matière.

**M. Van De Walle:** Pas sur le plan juridique parce que la plupart d'entre nous n'ont pas de formation en droit. J'ai fait un peu de droit commercial, mais. . .

**M. Smith:** Si l'on me demandait d'expliquer l'accord, j'essaierais d'être aussi simple que possible. C'est un peu difficile à expliquer, même dans. . .

**M. Van De Walle:** Comment passer du jargon juridique à une langue simple?

**M. Smith:** Vous n'avez pas à recourir au jargon juridique. Dans un certain sens, et c'est ce que j'essayais de vous dire plus tôt, il existe certaines notions de base comme le respect des règles du jeu. Lorsqu'on parle de la primauté du droit, on respecte les règles du jeu. Vous voulez que les États-Unis respectent les règles du jeu et s'il y a une telle règle, vous voulez alors disposer d'un moyen de déterminer si elle est appliquée ou non. L'ALÉNA prévoit divers mécanismes à cette fin.

Il y a bien entendu diverses façons d'aborder la question et c'était le sens de la réponse que mon collègue a donnée à une question posée plus tôt quant à savoir ce que nous allons faire au sujet de la pollution.

Il y a une foule de réponses et l'on ne répond pas nécessairement sans hésiter à chaque question. L'ALÉNA prévoit essentiellement tout un éventail de réponses. On peut dire au citoyen moyen que les dispositions relatives au règlement des différends que prévoit l'ALÉNA et dont nous débattons aujourd'hui sont une façon d'appliquer les règles équitablement. Je crois que ce point est plutôt important.



[Text]

It is also important, as I suggested earlier, that private parties and their rights have something here. I hark back to another question that was raised earlier. Why should we have this mechanism that is out there, interjecting itself, in a sense, in the process?

I think my answer to that question—and there is a short answer—is that if you don't have that mechanism you're left with governments negotiating matters. The results of those negotiations are not always satisfactory and the negotiations frequently don't end, they just go on and on.

We have processes here—not in every situation, but in many—such as chapter 19, where there is a speedy resolution. Chapter 19 isn't logical, but it works. So I would suggest to you it's that type of approach that one has to use towards the public and if you are defending the NAFTA you have to do so on those terms. I suppose that if you're attacking the agreement you have to do so on similar terms, asking what the fundamental values are that are represented in this debate.

**Mr. Potter:** I agree with Mr. Smith on that one. I also agree with you, Mr. Van De Walle, that the ignorance of so many people regarding these agreements seems to be no impediment to their expressing very strong views about it.

**Mr. Schneider (Regina—Wascana):** We saw that recently.

**Mr. Potter:** We have seen it recently.

**Mr. Van De Walle:** You should come out to the riding one day.

**Mr. Potter:** Unfortunately, the cure definitely starts in the way Mr. Smith has suggested, but it cannot stop there. There are some people in very responsible positions who are expressing the most outrageous views, which they should know are wrong. That is not a good way to educate the Canadian public.

So not only must we positively express what agreements such as this actually do say, but we have to remind some people that they have a responsibility the other way—to not express what the agreement does not say.

**Mr. Van De Walle:** Did I understand you to say that they should know or that they do know?

**Mr. Potter:** I think we can all call to mind individuals who have misrepresented what these agreements actually do.

**The Chairman:** I would like to try to get a sense of how large the legal community is with regard to international law on trade disputes. I believe one witness came forward—we've had so many that I can't remember who it was—who seemed to leave an indication that one country or state has a larger pool of more talented and competent people than another country. I don't know if there is any truth to that particular statement, but when it comes to naming people to the panels—providing the 25 names that each country provides—is it such a small community that you could almost sit in your office, take out a pen, and say that your guess is that there are only...? And you could write down 25 names and it's such a small community that you end up with only 18; you pick 18 or 19.

[Translation]

Comme je l'ai laissé entendre plus tôt, il importe aussi que ces mesures prévoient également les droits des intervenants du secteur privé. Je reviens sur une autre question posée plus tôt. Pourquoi faudra-t-il disposer de ce mécanisme qui s'ingère en un certain sens dans le processus?

Je répondrais brièvement à cette question en disant que sans ce mécanisme, ce sont les gouvernements qui négocient. L'issue de ces négociations n'est pas toujours satisfaisante et il arrive souvent que les négociations n'aboutissent pas et qu'elles perdurent simplement.

Nous avons en l'occurrence des mécanismes—peut-être pas dans toutes les situations, mais dans un grand nombre—comme le chapitre 19 qui prévoit une issue rapide. Le chapitre 19 n'est pas logique, mais il donne des résultats. Je vous dirais donc que c'est ce genre d'approche qu'il faut adopter face au public et que si vous voulez défendre l'ALÉNA, c'est ainsi que vous devez vous y prendre. Je suppose que si vous vous attaquez à l'accord, il faut vous y prendre de la même façon en demandant sur quelles valeurs fondamentales porte le débat.

**M. Potter:** Je suis d'accord avec M. Smith à ce sujet. Je suis aussi d'accord avec vous, monsieur Van De Walle. L'ignorance de tant de gens au sujet de ces accords ne semble pas les empêcher de s'exprimer très fermement à leur sujet.

**M. Schneider (Regina—Wascana):** Nous en avons été témoins récemment.

**M. Potter:** En effet.

**M. Van De Walle:** Vous devriez vous présenter dans la circonscription un jour.

**M. Potter:** Malheureusement, l'amorce d'une solution se fera certainement comme M. Smith l'a laissé entendre, mais elle ne peut s'arrêter là. Des gens qui occupent des postes comportant de grandes responsabilités disent des choses absolument scandaleuses et ces intervenants devraient savoir qu'ils ont tort. Ce n'est pas une bonne façon d'informer le public canadien.

Ainsi, non seulement devons-nous expliciter positivement le contenu réel de tels accords, mais encore faut-il rappeler à certains qu'ils ne doivent pas faire dire à l'accord des choses qu'il ne dit pas.

**M. Van De Walle:** Avez-vous dit que les intéressés devraient le savoir ou qu'ils le savent?

**M. Potter:** Je crois que nous pouvons tous nous rappeler des intervenants qui ont mal décrit la teneur réelle de ces accords.

**Le président:** J'aimerais essayer d'avoir une idée de la taille des milieux juridiques en ce qui a trait au droit international qui régit les différends commerciaux. Je crois qu'un témoin—nous en avons entendus tellement que je ne me rappelle pas de qui il s'agit—a semblé indiquer qu'un pays ou un État avait un plus grand bassin de personnes plus talentueuses et plus compétentes qu'un autre pays. Je ne sais pas si c'est vrai, mais lorsque vient le moment de nommer des gens aux groupes spéciaux—de fournir les 25 noms présentés par chaque pays—le secteur est-il tellement restreint que vous pourriez, à votre bureau, dire que vous croyez qu'il n'y a que...? Vous pourriez inscrire 25 noms et il se pourrait que le bassin soit tellement restreint que vous n'aboutissiez qu'avec 18 ou 19 seulement.

[Texte]

• 1700

I guess I'll ask the question to the dean of the law school, whose responsibility it is to ensure that 20 years down the road we have these people.

**Mr. MacRae:** My comment was meant to be a call for more funding for law schools.

**Mr. Van De Walle:** I'm glad you identified that.

**Mr. MacRae:** I think it differs. If one talks about chapter 19 there is probably a larger pool of practising lawyers able to sit on these panels. On the other hand, in chapter 19 you need a much larger group in any event because the conflict of interest problems mean that you probably go down the roster many times.

In terms of chapter 18, if you see that as desirably including people who have some knowledge of international trade law, of the GATT, of broader than the domestic law of Canada, then that is a very small pool. It goes back to the fact that the area was not taught in law schools until relatively recently. There was no private practice of that sort of law and therefore no expertise was being developed in the private bar.

By comparison, in the United States it's partly a matter of numbers but partly a matter of a greater integration of their domestic trade and economic law and international trade law. It has developed more of a bar and more expertise in this area. People in the United States started to write on these subjects, on GATT law, much earlier than people in Canada, and still some of the basic texts in this area are by well-known international lawyers in the United States.

So we are behind in developing that expertise. Something has to be done in law schools, you're absolutely right, obviously with some some encouragement from the Government of Canada as well, because law schools train people who need jobs and if there are no jobs then people tend to move into other areas of the law.

**Mr. Smith:** Mr. Chairman, there's a tendency in our society to look to experts for everything. A lot of these questions do require a knowledge of these problems, but in my experience in other matters, there are many issues that can be resolved and can be considered by persons who are not "experts" but have some general and broad knowledge and are able to take in information.

I would caution the committee that you really have to look at the issues involved in a particular case to know how expert an expert you need. When you talk about these pools I completely agree with what Dean MacRae said, but we have to be a little careful about tending to suggest that there aren't issues that cannot be dealt with by others who are perhaps passing familiar with some of the issues.

**Mr. Potter:** It may be helpful, Mr. Chairman, for me to give you the views of the Americans on the two panels under chapter 19 on which I served. They were... not necessarily referring to other Canadians besides myself, very flattering about the work they did and the quality of the work they put into the panel.

[Traduction]

Tiens, je pose la question au doyen de la faculté de droit, qui doit s'assurer que nous disposons des ressources en question dans 20 ans.

**M. MacRae:** Je voulais par mon intervention demander davantage de fonds pour les facultés de droit.

**M. Van De Walle:** Je suis heureux que vous l'ayez dit.

**M. MacRae:** Je crois qu'il y a une différence. Si l'on parle du chapitre 19, le bassin d'avocats actifs capables de siéger à ces groupes est probablement plus important. Par ailleurs, pour ce qui est du chapitre 19, il faut une groupe beaucoup plus important de toute façon parce qu'à cause des conflits d'intérêts, la liste sera probablement épuisée à maintes reprises.

En ce qui concerne le chapitre 18, si vous jugez souhaitable d'inclure des gens qui ont une connaissance du droit international, du GATT, une connaissance qui va au-delà du droit intérieur du Canada, le bassin est alors très limité. C'est parce que les facultés de droit n'ont commencé que dernièrement plus ou moins à offrir des cours dans ce domaine. Ce genre de droit n'était pas pratiqué dans le secteur privé, qui n'a pu, par conséquent, développer les compétences en question.

Aux États-Unis par ailleurs, c'est en partie une question de nombre, mais c'est aussi en partie parce que le commerce intérieur, le droit économique et le droit du commerce international sont plus intégrés. Le barreau et les compétences sont plus développés dans ce domaine. On a commencé à écrire sur ces questions aux États-Unis, à traiter du droit du GATT, beaucoup plus tôt qu'au Canada, et une partie des textes fondamentaux dans ce domaine sont signés par des avocats internationaux bien connus des États-Unis.

Nous tirons de l'arrière pour ce qui est de l'acquisition de cette compétence. Vous avez parfaitement raison: les facultés de droit doivent faire quelque chose, bien entendu avec l'encouragement du gouvernement du Canada aussi, parce qu'elles forment des gens qui ont besoin de travailler et que, s'il n'y a pas d'emploi, les diplômés ont alors tendance à se lancer dans d'autres domaines du droit.

**M. Smith:** Monsieur le président, on a tendance dans notre société à s'adresser à des experts pour tout. Une foule de ces questions exigent certaines connaissances des problèmes, mais d'après mon expérience dans d'autres domaines, il y a beaucoup de questions que peuvent trancher et examiner des personnes qui, sans être des «experts», possèdent une connaissance générale et étendue et sont capables d'assimiler de l'information.

Je recommanderais au comité d'examiner vraiment les questions en cause dans une affaire en particulier pour déterminer dans quelle mesure il lui faut un expert. Lorsque vous parlez de ces bassins, je suis tout à fait d'accord avec le doyen MacRae, mais il faut être prudent un peu lorsqu'on laisse entendre qu'il n'y a pas de questions que ne pourraient examiner d'autres intervenants qui sont peut-être au courant un peu.

**M. Potter:** Il serait peut-être utile, monsieur le président, que je vous fasse part des vues des Américains membres de deux groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 et auxquels j'ai siégé. Ils n'étaient pas... sans nécessairement faire allusion à d'autres Canadiens que moi, très élogieux à l'égard du travail que l'on faisait et de la qualité de la participation au groupe spécial.



[Text]

So it is true, to answer your question in a few words, that you can sit down in your office and take out a pen and write down the 25 names. It's as small as that. Indeed there are some who wonder if it goes to 25. Though that is true, the work of the Canadians on those panels is highly defensible.

**Mr. LeBlanc:** This may be a bigger question than I'm going to ask, because it's being asked by a non-lawyer, but what is the nature of the precedents that the decisions made by the panels have and will have for binding future decisions? Is that a big question or a small one?

**Mr. MacRae:** In one sense it could be a big question. It largely depends on what subsequent panels will do with those previous decisions. There is no automatic rule that a decision of a previous panel is binding on a subsequent panel.

• 1705

The practice under chapter 19 and chapter 18, as Mr. Potter said earlier, has been for the subsequent panels to take into account, refer to and use the decisions in other panels. So there is a body of jurisprudence being developed that will perhaps over time become quite systematic.

**Mr. Potter:** I think one way to look at it is that in the United States—and we said before that most of the cases have to do with American cases, so we're looking at American law—the panel sits as a replacement for the court of international trade. One bench of the court of international trade, under American law, is not bound to follow the precedent set by another bench of the court of international trade. So that even were it not for the panel, there's no binding precedent one way or the other, although not necessarily; they refer to each other and take comfort from each other on various points and are influenced one way or the other by what the others have said. So necessarily the panels don't feel bound to follow each other.

On the other hand, having sat on these panels I can tell you that once the people on them see a precedent having gone one way by a previous panel, they want to find a strong reason before deciding to go a different way. There's a normal human reaction to say gee, they did it that way; why is it we ought to do something different?

So there is a jurisprudence being built up and the panels are referring the one to the other with regularity. My prediction is that jurisprudence will spill over into the domestic courts.

**The Chairman:** Mr. Schneider.

**Mr. Schneider:** Mr. Chairman, my question will be somewhat related, just one question out of appreciation for time for everyone.

First of all, I assume that the agreement is a series of agreements that are all of significant importance. However, I deem chapter 20 to be of greatest importance in that it is the resolving mechanism should there be an interpretation up to

[Translation]

Pour répondre à votre question en quelques mots, il est donc vrai que vous pouvez, à votre bureau, inscrire les 25 noms. Le bassin de ressources n'est pas plus grand et certains se demandent même s'il contient 25 noms. Même si c'est vrai, le travail qu'effectuent les Canadiens à ces groupes spéciaux est très défendable.

**M. LeBlanc:** La portée de ma prochaine question m'échappe peut-être, parce que je ne suis pas avocat, mais quel genre de précédents créeront, à l'égard de décisions exécutoires futures, les décisions rendus par les groupes spéciaux? La question est-elle grande ou petite?

**M. MacRae:** Dans un sens, elle pourrait être grande. Tout dépend en grande partie de ce que les groupes spéciaux futurs feront des décisions antérieures en question. Il n'y a pas de règle automatique qui précise que la décision d'un groupe spécial antérieur en lie un autre par la suite.

Comme l'a dit M. Potter plus tôt, selon la pratique établie en vertu des chapitres 19 et 18, les groupes spéciaux tiennent compte des décisions d'autres groupes, s'y reportent et les utilisent. On établit donc un corps de jurisprudence qui deviendra peut-être très systématique avec le temps.

**M. Potter:** Je crois qu'une façon d'aborder la question, c'est qu'aux États-Unis—et nous avons dit auparavant que la plupart des cas ont trait aux Américains, et c'est pourquoi nous regardons le droit américain—un groupe spécial remplace la Cour du commerce international. En vertu du droit américain, un magistrat de la Cour du commerce international n'est pas obligé de respecter les précédents établis par un autre magistrat de la même cour. C'est pourquoi, même si le groupe spécial n'existait pas, il n'existe pas de précédent exécutoire dans un sens ou dans l'autre, même si ce n'est pas nécessairement le cas. Les groupes se consultent et s'appuient à divers égards, en plus d'être influencés d'une façon ou d'une autre par ce que les autres ont dit. C'est pourquoi les groupes ne se sentent pas nécessairement obligés de faire ce que les autres ont fait.

Par ailleurs, comme j'ai siégé à ces groupes spéciaux, je puis vous dire que lorsque leurs membres constatent qu'un groupe antérieur a établi un précédent dans un sens, il leur faut une raison puissante pour décider de s'en écarter. C'est une réaction humaine normale que de dire que puisque d'autres ont agi ainsi d'une façon donnée, pourquoi faudrait-il agir différemment?

On est donc en train d'établir une jurisprudence et les groupes spéciaux s'inspirent régulièrement des décisions des autres groupes. Je prévois que cette jurisprudence sera appliquée également par les tribunaux nationaux.

**Le président:** Monsieur Schneider.

**M. Schneider:** Monsieur le président, ma question a trait au même sujet. Je n'en poserai qu'une, car je veux laisser du temps pour tout le monde.

Tout d'abord, je suppose que l'accord est constitué d'une série d'ententes, toutes importantes. Je crois toutefois que le chapitre 20 est de la plus haute importance, car il prévoit le mécanisme de règlement à adopter s'il survient une

[Texte]

that point that couldn't be resolved by way of earlier agreement. Therefore I wonder, is this some piece of magic? Where did we get chapter 20? Was it simply a peculiar thing negotiated among our three countries? Is there a model out there we could follow? Have there been some experiences we could learn from? Is this yesterday's plan? Is it tried and proven? Is it leading edge, or is it just simply a logical extension of what we three countries have become?

**Mr. MacRae:** Chapter 20 is really a development of chapter 18 in the free trade agreement. Chapter 18 in the free trade agreement is somewhat novel but largely based on the processes under the GATT for dispute settlement. That's where it drew its inspiration from. It changes from the GATT in a couple of ways. One is that only nationals have sat on chapter 18 panels under the free trade agreement, whereas under the GATT the panels are composed of non-nationals. No nationals sit on the GATT panels. It was designed to improve upon the GATT process by being much faster, by getting a result much more quickly than you would get under a GATT panel.

There are some other differences. The initial report the panel gives under the free trade agreement and again under chapter 20 of the NAFTA is a complete report. It tells not only about the facts and issues, but it gives the decision of the panel. Under the GATT that doesn't happen. It is only a statement of facts that goes to the parties initially, then the decision comes right at the end.

So there are some procedural changes between the two, but the inspiration is the dispute settlement process under the GATT.

Whether you can say it provides a great source of inspiration, again the two chapter 18 panels I have been on, for salmon and herring, were directly interpreting GATT law. We looked at GATT panel decisions. I must say I was not personally impressed by the GATT decision that was most relevant to us.

In the other case, the non-mortgage interest case under chapter 18 of the free trade agreement, there really was no GATT law or GATT panel process that was very helpful there. It was simply trying to make some sort sense out of the provisions the parties included in the agreement on direct cost of processing.

• 1710

**The Chairman:** I thank our three guests. As Mr. Reimer indicated, it was very enlightening.

The next meeting is in Vancouver. The meeting is adjourned to the call of the chair.

[Traduction]

interprétation qui n'a pu être tranchée par une entente antérieure. C'est pourquoi je me demande, cela tombe-t-il du ciel? Où nous avons pris le chapitre 20? S'agissait-il simplement du fruit des négociations entre les trois pays? Existe-t-il un modèle que nous pourrions suivre? De l'expérience dont nous pouvons nous inspirer? Est-ce un régime d'une époque révolue? A-t-il fait ses preuves? S'agit-il d'une mesure de pointe ou simplement du prolongement logique de ce que sont devenus les trois pays?

**M. MacRae:** Le chapitre 20 est en réalité une émanation du chapitre 18 de l'Accord de libre-échange. Le chapitre 18 de l'Accord du libre-échange est un peu nouveau, mais il s'inspire en grande partie du processus de règlement des différends prévu au GATT. Il s'écarte du GATT à quelques égards, notamment dans le fait que seuls des ressortissants ont siégé aux groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 18 de l'Accord de libre-échange, alors qu'en vertu du GATT, les groupes spéciaux sont constitués de non-ressortissants. Aucun ressortissant ne siège aux groupes spéciaux du GATT. Cette mesure a été conçue pour apporter une amélioration par rapport au processus du GATT, afin d'obtenir des résultats beaucoup plus rapidement que ne le ferait un groupe spécial du GATT.

Il y a d'autres différences. Le premier rapport que produit le groupe spécial en vertu de l'Accord de libre-échange et aussi du chapitre 20 de l'ALÉNA est un rapport complet. En plus de définir les faits et les enjeux, il contient la décision du groupe spécial, ce qui ne se produit pas dans le cas du GATT, car il s'agit simplement d'un énoncé qui est envoyé aux parties au début, et la décision est alors prise à la fin seulement.

Il y a donc, entre les deux, des écarts au niveau de la procédure, mais le chapitre 20 s'inspire du mécanisme de règlement des différends prévu au GATT.

Je ne sais pas si l'on peut dire qu'il s'agit d'une grande source d'inspiration, car les deux groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 18 auxquels j'ai siégé, et qui ont étudié les questions du saumon et du hareng, interprétaient directement les règles du GATT. Nous avons examiné les décisions des tribunaux du GATT. Je dois dire que la décision du GATT qui nous intéressait le plus ne m'a pas impressionné.

Dans l'autre affaire, soit celle des intérêts non hypothécaires examinée en vertu en vertu du chapitre 18 de l'Accord de libre-échange, il n'y avait rien du GATT qui pouvait être très utile. On essayait simplement de trouver une explication logique quelconque aux dispositions relatives au coût direct des transformations que les parties ont incluses dans l'accord.

**Le président:** Je remercie nos trois invités. Comme l'a dit M. Reimer, la discussion a été très instructive.

La prochaine réunion aura lieu à Vancouver. La séance est levée jusqu'à l'appel de la présidence.









**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9  
Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Cœur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Cœur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

**WITNESSES**

*Panel on Dispute Settlement:*

Don MacRae, Dean, Law School, Common Law Branch, University of Ottawa;

Simon Potter, Partner, Ogilvy, Renault;

Brad Smith, Q.C., Stikeman-Elliott.

**TÉMOINS**

*Table ronde sur le règlement des différends:*

Don MacRae, Doyen, Faculté de droit, Section Common Law, Université d'Ottawa;

Simon Potter, Associé, Ogilvy, Renault;

Brad Smith, c.r., Stikeman-Elliott.

XC11  
-E102  
HOUSE OF COMMONS

CA1  
XC 11  
~~E-102~~

Issue No. 21

Monday, November 30, 1992  
Vancouver, B.C.

**Chairperson:** Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

**Fascicule n° 21**

Le lundi 30 novembre 1992  
Vancouver (C.-B.)

**Président:** Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee  
on*

## International Trade

*of the Standing Committee on External Affairs and  
International Trade*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## Commerce extérieur

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce  
extérieur*

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, NOVEMBER 30, 1992  
(23)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:10 o'clock a.m. this day, in VANCOUVER, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Sub-Committee present:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* Benno Friesen for Gabrielle Bertrand; Dave Worthy for Jean-Guy Guilbault and Ray Skelly for David Barrett.

*Other Members present:* Ian Waddell, Joy Langan, Lyle MacWilliam, David Stupich and Margaret Mitchell.

*In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade:* Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses: From the Fraser Institute:* Michael Walker, Executive Director. *From the Agricultural Institute of Canada:* Wendy R. Holm, P.Ag., Past B.C. Director. *From the United Fishermen and Allied Workers' Union:* Jim Sinclair, General Organizer; John Radosevic, Treasurer-Secretary; Burma Lackett, Vice-President, Shore Workers; Judy Close, worker. Paul Hundal, Vice-President, Society Promoting Environmental Conservation. Dr. Barry Irvine, Chairman, British Columbia Grape Marketing Board and Director, British Columbia Wine Institute. *From the Health Sciences Association of British Columbia:* Ms Jackie Henwood, President; Ms Colleen Fuller, Communications Director; Ms Marcella Dudas, Lab Technician. *Ad hoc presentations:* Linda Meyer; Professor Robert M. Clark; Aziz Rajwani; Greg D'Avignon; Major Graham A. Gorling; Richard J. Wright.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13.*)

The witness from the Fraser Institute made an opening statement and answered questions.

Wendy R. Holm made an opening statement and answered questions.

The witnesses from the United Fishermen and Allied Workers' Union made an opening statement and answered questions.

The witness from the Society Promoting Environmental Conservation made an opening statement and answered questions.

At 1:04 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 2:11 o'clock p.m., the sitting resumed.

Dr. Barry Irvine made an opening statement and answered questions.

## PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 30 NOVEMBRE 1992  
(23)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 10, à VANCOUVER, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* Benno Friesen remplace Gabrielle Bertrand; Dave Worthy remplace Jean-Guy Guilbault; Ray Skelly remplace David Barrett.

*Autres députés présents:* Ian Waddell, Joy Langan, Lyle MacWilliam, David Stupich et Margaret Mitchell.

*Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur:* Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins: De l'Institut Fraser:* Michael Walker, directeur exécutif. *De l'Institut agricole du Canada:* Wendy R. Holm, ancienne directrice. *Du Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés:* Jim Sinclair, organisateur général; John Radosevic, secrétaire-trésorier; Burma Lackett, vice-présidente, Travailleurs à terre; Judy Close, travailleuse. Paul Hundal, vice-président, Society Promoting Environmental Conservation; Barry Irvine, président, Office des raisins de la Colombie-Britannique, et directeur, Institut du vin de la Colombie-Britannique. *De l'Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique:* Jackie Henwood, présidente; Colleen Fuller, directrice des communications; Marcella Dudas, technicienne de laboratoire. *Présentations spontanées:*—Linda Meyer; Pr Robert M. Clark; Aziz Rajwani; Greg D'Avignon; Major Graham A. Gorling; Richard J. Wright.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Le témoin de l'Institut Fraser fait un exposé et répond aux questions.

Wendy R. Holm fait un exposé et répond aux questions.

Les témoins du Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés font des exposés et répondent aux questions.

Le témoin de la Society Promoting Environmental Conservation fait un exposé et répond aux questions.

À 13 h 04, la séance est suspendue.

À 14 h 11, la séance reprend.

Barry Irvine fait un exposé et répond aux questions.



Jackie Henwood and Marcella Dudas from the Health Sciences Association of British Columbia made an opening statement and with the other witness answered questions.

*Ad hoc presentations:*

At 4:10 o'clock p.m., Linda Meyer made a statement.

At 4:16 o'clock p.m., Professor Robert M. Clark made a statement.

At 4:22 o'clock p.m., Aziz Rajwani made a statement.

At 4:31 o'clock p.m., Greg D'Avignon made a statement.

At 4:38 o'clock p.m., Major Graham A. Gorling made a statement.

At 4:45 o'clock p.m., Richard J. Wright made a statement.

At 4:59 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Jackie Henwood et Marcella Dudas, de l'Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique, font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

*Présentations spontanées:*

À 16 h 10, Linda Meyer fait une intervention.

À 16 h 16, le Pr Robert M. Clark fait une intervention.

À 16 h 22, Aziz Rajwani fait une intervention.

À 16 h 31, Greg d'Avignon fait une intervention.

À 16 h 38, le Major Graham A. Gorling fait une intervention.

À 16 h 45, Richard J. Wright fait une intervention.

À 16 h 59, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Monday, November 30, 1992

• 0909

**The Chairman:** We are convening the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. The order of the day is resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1).

• 0910

I welcome our first witness in Vancouver, Mr. Michael Walker, Executive Director of the Fraser Institute. I invite you to make an opening statement to the members. We will follow up with questions from the members.

**Mr. Michael Walker (Executive Director, Fraser Institute):** Mr. Chairman, as the first speaker in Vancouver, let me take the opportunity and liberty to welcome the committee to Vancouver and to thank you for your interest in the views of people out here, on the apparent periphery. Free trade is an issue of great importance to the province of British Columbia, as it is to the rest of the country. We are very grateful that you would include us in your search for views on this important topic.

As you may or may not know, the Fraser Institute has been conducting a very comprehensive study of free trade in North America, called the North America 20/20 project. It is a project that has involved the Fraser Institute in collaborations with a wide number of institutes and researchers in Canada, the United States, and Mexico. The result of this work has been to produce a huge volume of academic papers, journal articles and books. I have provided the committee with copies of these. If you look behind the chairman you will see the mountain of work that has been presented to the committee. I hope you and your background researchers will find this useful in your deliberations.

I want in particular to draw your attention to the draft manuscripts of the book *Assessing NAFTA: A Trinational Analysis of the North American Free Trade Agreement*. It is in process at the moment. I have provided you with the original manuscripts. The book will be published early in 1993. This book collects the analysis of some of North America's leading economists on specific aspects of the North American Free Trade Agreement. The analysis covers many of the key aspects of the agreement, ranging from the rules of origin through the automotive provisions to the treatment of energy. It may well be that the members would find it useful to invite some of these analysts to appear before the committee.

I would also like to draw your attention to three papers that recently have been completed by Professor Morley Gunderson, director of the industrial relations centre at the University of Toronto. These papers survey all of the economic studies that have been conducted thus far on the labour market consequences of trade. It must be a useful source of information to the committee in assessing the much-discussed labour market impact of the agreement.

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le lundi 30 novembre 1992

**Le président:** Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit pour poursuivre l'étude de son mandat conformément à l'article 108(1) du Règlement.

Il me fait plaisir de souhaiter la bienvenue à notre premier témoin à Vancouver, M. Michael Walker, directeur de l'Institut Fraser. Je vous invite à faire une déclaration liminaire. Ensuite les membres du comité vous poseront des questions.

**M. Michael Walker (directeur, Institut Fraser):** Monsieur le président, puisque je suis le premier à prendre la parole à Vancouver, permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue ici et de vous remercier de l'intérêt que vous portez à l'opinion de ceux qui habitent, semble-t-il, à la périphérie. Le libre-échange est un enjeu d'extrême importance pour la province de Colombie-Britannique, comme pour le reste du Canada. Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir choisi de venir recueillir nos points de vue sur ce sujet d'importance.

Je ne sais pas si vous le savez, mais l'Institut Fraser a procédé à une étude très exhaustive du libre-échange en Amérique du Nord, c'est-à-dire le projet Amérique du Nord 20/20. À ce projet, ont collaboré avec l'Institut Fraser un grand nombre d'instituts et de chercheurs canadiens, américains et mexicains. Le fruit de ce travail représente une grande quantité de documents universitaires, d'articles de journaux et de livres. J'ai déposé auprès du comité des exemplaires de tout ce travail. Derrière le fauteuil du président, il y a une montagne de documents qui ont été présentés au comité. J'espère que vous et vos documentalistes y trouveront des renseignements utiles pour vos délibérations.

Je souhaite attirer votre attention en particulier sur le manuscrit d'un livre intitulé *Assessing NAFTA: A Trinational Analysis of the North American Free Trade Agreement*. Cet ouvrage n'est pas encore terminé. Je vous ai donné le manuscrit original. Ce livre sera publié au début de 1993. Il s'agit d'un recueil d'analyses faites par certains des économistes les plus en vue en Amérique du Nord sur des aspects précis de l'Accord de libre-échange nord-américain. L'analyse couvre nombre des aspects critiques de l'Accord, des règles d'origine aux véhicules automobiles en passant par le traitement de l'énergie. Il se peut que les membres du comité choisissent d'inviter certains de ces analystes à témoigner.

Je souhaite aussi attirer votre attention sur trois articles écrits récemment par le professeur Morley Gunderson, directeur du Centre des relations industrielles de l'Université de Toronto. Ces articles compilent toutes les études économiques faites jusqu'à présent sur les répercussions de libre-échange sur le marché du travail. C'est une source de renseignements fort utile pour les membres du comité qui seront appelés à évaluer la question fort discutée du marché du travail au regard de l'Accord.



[Text]

The paper by Professor Flanagan would serve to place recent labour market developments in the context of other factors also affecting labour at this time.

Owing to the volume and complexity of the studies I have presented to you, it would be quite impossible for me to provide any sort of sensible summary in the 15 minutes I have been allocated. I will therefore use the time I do have to make a very brief statement designed to place discussion about the North American Free Trade Agreement in a historical context, which I think will be useful to the committee.

It has been alleged by many of the opponents, and to an increasing extent by the proponents, of the 1988 free trade agreement between Canada and the United States that free trade with the United States is resulting in the de-industrialization of Canada. Evidence in support of this thesis is apparently not difficult to find. There is the fact that manufacturing jobs seem to be disappearing at a rapid pace, exactly what the opponents of the deal predicted, and a development that is causing some of the proponents to change their minds about the desirability of the deal.

While it is easy to see why such conclusions are tempting, they are not warranted. However, since it is likely that you will receive many assertions that this is the conclusion warranted by the facts, and this may colour your assessments of the NAFTA, I would like to spend my time providing historical background to these assertions.

What that consideration reveals is that recent developments with regard to the transformation of manufacturing jobs is merely a few frames from a much longer movie, which can be better seen in the historical graph I have provided you as figure one. I might ask you to refer to figure 1 for a few moments. This will be the basis of my comments for the next few moments.

• 0915

In some sense, figure one is the economic history of Canada in one page. What it describes is the evolution of Canada from primarily a goods-producing economy dominated by agriculture at the turn of the century toward a predominately service-producing economy. The other goods line on this chart includes employment in all industries that produce goods other than food, and includes manufacturing. In this chart, I might remind you, are historic employment shares; that is to say, what fraction of the labour force was employed in services, in other goods and in agriculture at different points in history, starting at 1911 and ending with the census of 1981.

While the full ramifications of this chart are extensive and have been the subject of a 26-volume study by the Fraser Institute, the summary volume of which, *Service Industry Growth*, I am pleased to present to the committee, the essential features of it can be readily ascertained. Consider the fact that at the turn of the century nearly half of Canada's labour force was employed in agriculture. Today less than 4% of the labour force is so employed.

[Translation]

L'article du professeur Flanagan sera utile pour comprendre l'évolution récente du marché du travail à la lumière d'autres facteurs qui influent sur lui actuellement.

Étant donné que ces études sont à la fois volumineuses et complexes, il me serait impossible de vous les résumer en 15 minutes. Je vais plutôt utiliser le temps mis à ma disposition pour faire un bref exposé qui situera l'Accord de libre-échange nord-américain dans un contexte historique, et je pense que cela pourra être utile aux membres du comité.

Nombre de ses détracteurs, et jusqu'à un certain point certains des tenants de l'Accord de libre-échange de 1988 entre le Canada et les États-Unis, ont allégué que le libre-échange avec les États-Unis produisait la désindustrialisation du Canada. Il semble assez aisé de trouver des preuves à l'appui de cette thèse. En effet, les emplois dans le secteur manufacturier semblent disparaître rapidement, comme les détracteurs de l'Accord l'avaient prédit, et cela pousse certains des tenants de l'Accord à réviser leur point de vue.

On peut comprendre facilement qu'il est tentant de retenir ce genre de conclusions, mais elles ne sont pas fondées. Toutefois, puisque vous entendrez affirmer de toutes parts que ces conclusions sont effectivement fondées, et que cela peut influencer sur votre réflexion concernant l'ALENA, je voudrais m'employer à vous exposer les antécédents historiques de ces affirmations.

Ce que cette situation révèle, c'est que la transformation récente sur le plan des emplois dans le secteur manufacturier ne constitue que quelques illustrations d'un scénario beaucoup plus vaste, et le graphique historique qui se trouve au tableau 1 fournit une meilleure explication. Si vous voulez bien vous y reporter, nous allons l'examiner ensemble.

On pourrait dire que le tableau 1 illustre l'histoire économique du Canada en une page. On y voit l'évolution d'une économie essentiellement orientée vers la production de denrées agricoles, au début du siècle, vers une économie où prédomine la production de services. L'autre courbe des biens, dans ce graphique, prend en compte l'emploi dans tous les secteurs qui produisent des biens autres que des aliments et comprend les produits manufacturés. Je vous rappelle que ce tableau illustre la répartition de l'emploi, suivant les secteurs, au cours de l'histoire. Autrement dit, il s'agit de la portion de la main-d'oeuvre active employée dans le secteur des services, dans la production de biens et dans l'agriculture à divers moments de notre histoire, entre 1911 et le recensement de 1981.

Les conclusions que l'on peut tirer de ce tableau sont nombreuses et elles ont fait l'objet d'une étude en 26 volumes de l'Institut Fraser, dont j'ai le plaisir de déposer auprès du comité le résumé intitulé *Service Industry Growth*. Toutefois, il est des caractéristiques essentielles que l'on peut d'ores et déjà vérifier. Notez qu'au début du siècle près de la moitié de la population active canadienne était employée dans le secteur agricole. Aujourd'hui ce secteur ne représente plus que 4 p. 100 de la population active.

[Texte]

It can be asserted without question that the very high standard of living that we enjoy in 1992 is a direct consequence of the fact that 35% to 40% of the Canadian labour force was displaced from agriculture into other more productive activities. The achievement of present economic affluence is a direct consequence of what in other terms might be described as the decimation of employment in Canadian agriculture.

As you are all aware, this evolution in Canadian agriculture continues today, and we are likely over the next few years to see a further structural change in agriculture, leading to even less primary employment in this industry. Presumably nobody would deny that this evolution out of agriculture and into other occupations has been an enormously beneficial development from every point of view. That is true, even though at the time it was occurring it resulted in the displacement and distress and even suffering for those who lost their jobs with the relentless onslaught of technology and trade.

What is perhaps less obvious from the chart is the fact that in the process of eliminating jobs on the farm, we have at the same time transformed the product food from a basic locally grown, locally consumed commodity into a highly service-intensive item which might be drawn from anywhere on the globe.

Today even the price of the lowly potato is more reflective of the services that went into its production, ranging from those of the economist and the high technologist who produced the cultivar and its chemical fertilizer food, through the telecommunications services used to coordinate the producer and the final seller, as well as the transportation services and retailing know how that resulted in a tasty looking potato being available on the shelf.

Nor are these costs, by the way, simply parasitic and in some sense supported by the underlying agricultural activity. As we have discovered from observing the disastrous outcomes in eastern Europe, it is not the growing of food that is the difficult part, nor the value adding part; it is getting the food to the final consumer in an edible state.

Very much the same kind of transformation that we have seen in agriculture since the turn of the century began in manufacturing and other goods production some time in the early 1950s. Obviously, we still have all of the manufactured goods that we had in the 1950s. We have several hundred percent more in terms of variety and complexity. Just like the addition of service inputs has transformed the lowly potato and made the growing of it a less and less significant activity, the growth of the service component of manufactured goods is doing the same to those goods. Since the middle of the 1950s we have seen a decline in the percentage of people employed in goods production as such, as the service sector has grown apace.

[Traduction]

On peut affirmer indéniablement que le très haut niveau de vie des Canadiens en 1992 est une conséquence directe du fait que de 35 p. 100 à 40 p. 100 de la population active canadienne a délaissé l'agriculture pour s'orienter vers des activités plus productives. L'influence économique actuelle est une conséquence directe du fait que l'emploi a été décimé dans le secteur agricole au Canada.

Comme vous le savez, le secteur agricole canadien ne cesse d'évoluer et, d'ici quelques années, nous assisterons sans doute à une nouvelle modification structurelle dans ce secteur, avec une nouvelle baisse de l'emploi. Manifestement, personne ne niera que les pertes d'emploi en agriculture au profit d'autres secteurs ont constitué un énorme bénéfice à tous les points de vue. C'est certain même si au moment où cette évolution prenait place, cela a donné lieu à certains bouleversements, une certaine détresse, voire une certaine souffrance, pour ceux qui perdaient leur emploi face à l'accélération inéluctable de la technologie du commerce.

Il n'est peut-être pas aussi évident à la lecture du tableau qu'avec la réduction des emplois dans le secteur agricole, les produits alimentaires se transformaient parallèlement et l'on passait des denrées cultivées localement et consommées localement à des produits reposant sur l'intervention intensive du secteur des services et dont l'origine était multiple.

De nos jours, le prix des vulgaires pommes de terre témoigne bien davantage des services intervenus lors de sa production. Cela va de l'intervention de l'économiste à celle du technicien qui produit le cultivar et les engrais chimiques, en passant par le service de télécommunications utilisé pour mettre le producteur en rapport avec le vendeur, de même que le service de transport et de mise en marché au détail, tout ce qui a permis d'offrir au consommateur une pomme de terre appétissante.

Il faut bien dire que tous ces coûts ne sont pas parasitaires et ne sont pas tributaires de l'activité agricole. Il suffit de regarder les résultats désastreux obtenus en Europe de l'Est pour constater que le plus difficile n'est pas de cultiver des produits alimentaires ou de les transformer, mais bien de les faire parvenir au consommateur alors qu'ils sont encore comestibles.

Les transformations que l'on a pu constater dans le secteur agricole depuis le début du siècle se sont reproduites au début des années cinquante dans le secteur manufacturier et dans la production d'autres biens. Manifestement, nous pouvons encore trouver les mêmes produits manufacturés que nous trouvions en 1950. Leur diversité et leur complexité s'est toutefois énormément accentuée. Tout comme les services contribuent à transformer la simple pomme de terre au point où la culture est devenue une activité de moins en moins importante, l'adjonction de services aux produits manufacturés produit un résultat comparable. Depuis le milieu des années 50, on a constaté que le pourcentage des gens employés dans la production de biens a chuté au fur et à mesure que le secteur des services prenait de l'ampleur.



[Text]

This is not a malevolent development. It is a natural consequence of the advancement of our economy. In the same way that the decline of the agriculture sector was the harbinger of great things to come in the structure of the economy, the ongoing decline of manufacturing jobs is going to free up the Canadian labour force to provide even greater advances as we move toward the end of this decade.

Of course, the inevitable question that arises in the context of this evolution is what will our children do if they don't have the jobs done by their fathers and mothers? How will the people be employed? Where will the jobs come from?

The only honest answer to this question is that we don't know. The only thing we do know is that with very rare exception the jobs that are done in Canada today did not exist in 1900. A large percentage of them did not exist in 1950. Yet we can look back from the vantage point of 1992 and say that at each of these junctures, when tremendous change was occurring in the Canadian economy, optimism was the appropriate attitude.

• 0920

More to the point, whatever had been the result of the trade negotiations and the elections of 1988, there would have tended to be a decline in the relative number of manufacturing jobs in Canada. It is the ultimate destiny of all modern economies, including Canada, to evolve toward a state in which virtually all economic activity occurs in what we now call the service sector. This is the pressing lesson of history.

I want to turn now to a more recent evolution and to the consideration of an alternative explanation for the current decline in manufacturing jobs, which is often provided by the opponents of free trade. I refer to the notion that Canadian manufacturing jobs are being lost as a result of the growth of manufacturing jobs in the United States.

I would ask you to turn to table one and figure two in your presentation, which provide information about the relative evolution of the manufacturing sector in Canada and the United States. Table one and the graphs associated with it depict total employment in Canada and the United States as well as manufacturing employment in each of the countries. A number of things can be ascertained from these data.

First of all, it is clear that the decline in manufacturing employment that has occurred in Canada is also occurring in the United States. Over the period since 1970, manufacturing employment, as a percentage of total employment, has declined from 22.3% down to 14.5% in Canada, and from 24.6% down to 15.4% in the United States. There is, as a matter of fact, very little difference between these two paths of evolution. In particular, there seems very little difference between the general path of evolution before the free trade agreement—that is, up to 1988—and the evolution following the free trade agreement from 1989 to 1991.

Over the whole period the gap between manufacturing employment in Canada and the United States narrowed, even though Canada currently has a lower percentage of the labour force employed in the manufacturing sector. The gap

[Translation]

Ce n'est pas une évolution déplorable. C'est une conséquence naturelle du progrès de notre économie. Tout comme le déclin du secteur agricole s'est révélé très bénéfique pour la structure de notre économie, le déclin actuel des emplois dans le secteur manufacturier va libérer la population active au Canada, ce qui permettra d'énormes progrès d'ici la fin de la décennie.

Bien entendu, la question qui se pose inévitablement face à cette évolution est la suivante: que vont faire nos enfants s'ils ne peuvent pas compter sur les emplois qu'occupaient leur père et mère? Comment les gens vont-ils travailler? Où trouvera-t-on des emplois?

Honnêtement, nous ne pouvons pas répondre à cette question. Nous savons toutefois qu'à quelques exceptions près, les emplois qui existent au Canada aujourd'hui n'existaient pas en 1900. Un fort pourcentage de ces emplois n'existait pas encore en 1950. Et pourtant, avec ce que nous savons en 1992, on pourrait dire qu'à chacune de ces étapes, à chaque bouleversement de l'économie canadienne, l'optimisme était de rigueur.

Plus près de nous, quel qu'eût été le résultat des négociations commerciales et des élections de 1988, il y aurait eu une baisse du nombre relatif des emplois dans le secteur manufacturier au Canada. Dans toutes les économies modernes, et le Canada n'y échappe pas, il y a une évolution inéluctable de presque tous les secteurs de l'activité vers ce que nous appelons désormais le secteur des services. C'est la leçon incontournable de l'histoire.

Je voudrais parler maintenant de l'évolution plus récente et de l'autre façon dont très souvent les opposants du libre-échange expliquent la baisse d'emploi que connaît actuellement le secteur manufacturier. En effet, certains prétendent que le secteur manufacturier canadien perd des emplois à cause de la croissance du secteur manufacturier aux États-Unis.

Reportez-vous au premier tableau et au deuxième graphique de l'exposé, qui offrent une comparaison de l'évolution du secteur manufacturier canadien par rapport à celui des États-Unis. Les courbes que l'on trouve au premier tableau illustrent l'emploi total au Canada et aux États-Unis en précisant l'emploi dans le secteur manufacturier de chacun des deux pays. On peut vérifier certaines choses à partir de ces données.

Tout d'abord, il est clair que le déclin des emplois dans le secteur manufacturier que nous avons connu au Canada existe également aux États-Unis. Depuis 1970, les emplois dans le secteur manufacturier par rapport au total sont passés de 22,3 p. 100 à 14,5 p. 100 au Canada, et de 24,6 p. 100 à 15,4 p. 100 aux États-Unis. De fait, il s'agit de deux manifestations comparables de la même évolution. Notez qu'il y a très peu de différences entre la tendance qui existait avant la signature de l'accord de libre-échange, c'est-à-dire avant 1988, et l'évolution que l'on constate une fois l'accord signé, c'est-à-dire entre 1989 et 1991.

Au cours de cette période, l'écart entre les emplois dans le secteur manufacturier au Canada et aux États-Unis s'est rétréci, même si au Canada, le pourcentage de la main-d'œuvre active employée dans le secteur manufacturier est

## [Texte]

was more than two percentage points in 1970 and has fallen to less than 1% today. In other words, there has been a net improvement in the intensity of manufacturing employment since the free trade agreement, if one wants to relate this evolution to the trade agreement, which I, of course, do not.

Within the overall decline in the percentage of the total labour force employed in manufacturing, which, as we have seen, is the consequence of a more pervasive and longstanding historical development, there are some interesting fluctuations. This can be most clearly seen by comparing the intensity of manufacturing employment in Canada with that of the United States by expressing the percentage of manufacturing employment in Canada as a ratio of manufacturing employment in the United States. In other words, if you had the same intensity in manufacturing in Canada and the United States, you would expect to see that the ratio was one. If you have less employment in manufacturing in Canada, relative to the labour force, than you have in the United States, the ratio would be less than one. And if you have more intensity or more employment in manufacturing in Canada, relative to the total labour force, than in the United States, the ratio would be above one.

As you can see either from table one or from figure three, there has been a fluctuation over time from 1970 to above and below the 1% level. Well, there has been a fluctuation above and below the point at which Canada and the United States had the same level of manufacturing intensity.

This calculation reveals that over the period since 1970 there have been episodes where Canada enjoyed relatively more manufacturing employment as a percentage of the total than did the United States, as well as periods during which Canada enjoyed less. As can be seen, the evolution of manufacturing employment from 1989 to 1992 also has included periods where Canada had relatively more manufacturing jobs than the United States, as well as periods during which we had less.

The important and indeed crucial point is that none of this experience is outside of the historical range experienced in the period since 1970. It is likely that we will see the relative extent of Canadian manufacturing employment fall somewhat more during this cycle before coming back to its more usual relationship with the United States. In this regard, it is interesting to note that the average percentage of manufacturing employment in the period following the free trade agreement is greater than the average before the agreement by about 2% of the labour force, and is only slightly less than the best four years in the history of this relationship.

In summary, it is nothing short of absurd to suppose the current evolution of manufacturing employment in Canada is primarily caused by the free trade agreement between Canada and the United States. Both countries are experiencing the same set of inexorable forces causing a decline in manufacturing employment, and this will continue.

## [Traduction]

toujours inférieur. L'écart était de 2 p. 100 en 1970 et il est désormais de 1 p. 100. Autrement dit, depuis la signature de l'accord de libre-échange, les emplois dans le secteur manufacturier se seraient intensifiés, si tant est qu'on veut attribuer cette évolution à l'accord lui-même, ce qui n'est absolument pas mon propos.

La baisse générale du pourcentage de la main-d'œuvre active employée dans le secteur manufacturier, qui est, on l'a vu, une conséquence d'une évolution historique à plus long terme et plus globale, exhibe des fluctuations intéressantes. Ces fluctuations sont encore plus frappantes si l'on exprime une comparaison entre l'emploi dans le secteur manufacturier au Canada et ce qu'il est aux États-Unis sous forme de pourcentage, sous la forme du ratio de l'emploi dans le secteur manufacturier au Canada et de ce qu'il est aux États-Unis. En d'autres termes, si les emplois étaient aussi intenses dans le secteur manufacturier au Canada qu'aux États-Unis, ce ratio serait de un. Si les emplois dans le secteur manufacturier par rapport à toute la population active étaient moins intenses au Canada qu'aux États-Unis, le ratio serait inférieur à un. Inversement, le ratio serait supérieur à un.

Comme vous pouvez le constater à partir du premier tableau ou du troisième graphique, il y a eu des fluctuations depuis 1970 et nous sommes passés tantôt à plus de 1 p. 100, tantôt à moins de 1 p. 100. Bref, il y a eu des fluctuations au-delà et en deçà du point auquel le Canada et les États-Unis connaissaient le même niveau d'intensité d'emploi dans le secteur manufacturier.

Ce calcul révèle que depuis 1970, on a constaté des périodes où, par rapport au total des emplois, le pourcentage des emplois dans le secteur manufacturier au Canada était supérieur à ce qu'il était aux États-Unis, et inversement. Comme on peut le voir, entre 1989 et 1992, nous avons connu des périodes où les emplois dans le secteur manufacturier au Canada étaient relativement supérieurs à ce qu'ils étaient aux États-Unis, et inversement.

Ce qui est tout à fait critique ici, c'est que ce qui s'est produit est tout à fait conforme avec la tendance observée depuis 1970. Il est probable que nous constaterons que l'emploi dans le secteur manufacturier au Canada va chuter davantage au cours du cycle actuel avant d'atteindre de nouveau le niveau habituel qu'il connaît par rapport aux États-Unis. Notez que le pourcentage moyen des emplois dans le secteur manufacturier au cours de la période qui a suivi l'accord de libre-échange est supérieur, par rapport à la période pré-accord, d'environ 2 p. 100 de la population active, et il n'est que légèrement inférieur à ce qu'il avait été au cours des quatre années les plus favorables par le passé.

En résumé, il est absolument absurde de prétendre que l'évolution actuelle de l'emploi dans le secteur manufacturier au Canada est due essentiellement à l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Dans les deux pays on constate l'intervention des mêmes forces inexorables qui entraînent une baisse de l'emploi dans le secteur manufacturier et cette évolution va se poursuivre.



[Text]

During the past half decade Canada has fared particularly well by comparison with the United States, and has been able to retain more of its manufacturing employment than would have been expected on the basis of historical trends. So, if anything, the free trade agreement has had a net positive effect on the extent of manufacturing sector employment in Canada.

This analysis is entirely consistent with the work of Professor Peter Pauly of the University of Toronto, who, in a simulation study of the free trade agreement, concluded that by comparison with what otherwise would have ensued, unemployment has been lower, growth in the economy has been greater, and the rate of inflation less because of the free trade agreement. Professor Pauly's results are included with the package of papers we have supplied to the committee.

We at the Fraser Institute have expended considerable effort to study the effects of freer trade, conclude that it is beneficial to Canada, and are wholehearted supporters of the extension of the free trade agreement to include Mexico.

Mr. Chairman, thank you for the opportunity to present my views to the committee.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Walker.

We'll now go to the first round, which is ten minutes each. Mr. MacLaren.

**Mr. MacLaren (Etobicoke North):** Thank you, Mr. Chairman, and thank you, Mr. Walker, for appearing before us today.

If I understand your central thesis, it is that the decline in manufacturing jobs in Canada is a function of the global trend toward more service industry jobs and away from direct manufacturing. For Canada obviously we have to promote employment in the service industries or indeed in the manufacturing industry; we have to get our macro-economic factors right—low interest rates, low inflation, competitive rates of taxation. But beyond that there is a whole school that believe that in the case of the FTA and NAFTA now, we have not provided in Canada the necessary levels of adjustment assistance so as to help equip Canadians to take the opportunities offered by freer trade, whether in hemispheric terms or globally in terms of the Uruguay Round of the GATT. Have you some comment on the questions of adjustment assistance, including training and retraining?

Secondly, if I might, I'd welcome any comment you might have about the impact in Canada on interprovincial trade barriers of our ability to compete effectively, again, whether in a hemispheric context or a global context.

**Mr. Walker:** Yes, Mr. MacLaren. First of all, I do accept that it is appropriate for government to provide assistance to people who are subject to crushing change, to people who would otherwise find themselves unable to cope with changes in the circumstances they face, particularly where this is due to technological change, to a change in the structure of production that is going to benefit the whole society.

Why one, however, should make a distinction between technological change, which has nothing at all to do with free trade, with the structure of production change that I've pointed out has been going on unremittingly since 1911,

[Translation]

Au cours des dernières cinq années, le Canada se trouvait dans une situation particulièrement favorable par rapport aux États-Unis, et il a pu maintenir, en dépit des tendances historiques, une plus grande part de ces emplois dans le secteur manufacturier. Dans ces conditions, on peut prétendre que l'accord de libre-échange a produit un effet net positif sur l'emploi dans le secteur manufacturier canadien.

Cette analyse est tout à fait conforme aux hypothèses de Peter Pauly de l'université de Toronto qui, après avoir fait une simulation de l'accord de libre-échange, en a conclu que par comparaison, à supposer que l'accord n'aurait pas été signé, le chômage aurait été inférieur, la croissance de l'économie supérieure, et le taux d'inflation inférieur. Les résultats du professeur Pauly sont contenus dans une série de documents que nous avons déposés auprès du greffier.

À l'Institut Fraser, nous avons beaucoup travaillé à l'étude des répercussions d'une libéralisation du commerce. Nous en concluons que cela est bénéfique pour le Canada et nous appuyons sans réserve l'adhésion du Mexique à l'accord de libre-échange.

Monsieur le président, merci de m'avoir donné l'occasion de présenter mon point de vue aux membres du comité.

**Le président:** Merci, monsieur Walker.

Nous passons aux questions. Dix minutes chacun. Monsieur MacLaren.

**M. MacLaren (Etobicoke-Nord):** Merci, monsieur le président, et merci monsieur Walker d'être venu aujourd'hui.

Si j'ai bien compris l'essentiel de la thèse que vous défendez, la baisse du nombre des emplois dans le secteur manufacturier au Canada obéit à une tendance globale qui se traduit par une augmentation des emplois dans le secteur des services au détriment du secteur manufacturier. De toute évidence, le Canada doit stimuler l'emploi dans le secteur des services et de fait, dans le secteur manufacturier. Il faut que nos facteurs macro-économiques soient favorables—faible taux d'intérêt, faible inflation, taux d'imposition concurrentiels. Par ailleurs, nombreux pensent qu'à l'occasion de l'ALE et de l'ALÉNA, nous n'avons pas donné aux Canadiens assez d'aide pour s'adapter afin de tirer parti des débouchés qu'offre la libéralisation du commerce, que ce soit sur le plan de l'hémisphère ou sur le plan mondial, avec l'Uruguay Round du GATT. Pouvez-vous nous parler de l'aide à l'adaptation, notamment de la formation et du recyclage?

Deuxièmement, pouvez-vous nous parler de ce que représentera pour le Canada où il existe des barrières interprovinciales au commerce cette capacité de concurrencer effectivement nos partenaires à l'échelle de l'hémisphère ou du reste du monde.

**M. Walker:** Monsieur MacLaren, tout d'abord, je reconnais qu'il convient que les gouvernements offrent de l'aide aux gens qui subissent des bouleversements, à ceux qui ne peuvent pas s'adapter aux changements que subissent leur secteur, en particulier les changements technologiques, qui ne peuvent pas s'en tirer quand la structure de production est modifiée au profit du reste de la société.

Toutefois, je ne vois pas pourquoi on ferait une distinction entre le changement technologique et l'adaptation qu'exige la libéralisation du commerce quand on sait que le changement technologique n'a rien à voir avec la

[Texte]

according to this chart—in fact if I went back another 50 or 100 years you would see it has been going on for very much longer than that—why one should make a distinction between that kind of change and trade adjustment is beyond me.

I think we should have an adequate system, a very proactive system, of adjustment assistance for Canadians to encourage them to retrain, to encourage them to get back in the labour force as quickly as they can when they've been displaced from one job. But I don't think we should make any particular program for adjustment to the North American Free Trade Agreement or to the existing free trade agreement with the United States. I don't think we should make a distinction between the source of the displacement being felt by the worker.

• 0930

Let me give you a concrete example that we face right now in Canada, from my native province, Newfoundland, where the cod stocks have been decimated by a history of failing to protect the property rights of the residents of that province. Those stocks have been decimated. That is a structural change that individuals in Newfoundland probably could not have been expected to predict themselves. They deserve to have adjustment assistance out of that industry into an industry where they're more likely to be effectively employed.

Why should one make a distinction between that and the effect of the free trade agreement? I don't think one should. It is long since past the time in Canada when we should have looked very carefully at our whole social safety network of programs and restructured them to be more proactive, more like a trampoline than a hammock, as the old expression goes, to encourage people to get back in the labour force and to be retrained, and so on. So I agree in principle with the idea, but I don't think we should have a special program for trade adjustment.

On interprovincial trade barriers, there's no question we started, by the way, studying these back in the late 1970s in a book called *Canadian Confederation at a Crossroads*, which considered the nature of the change that should have been occurring in the structure of the Canadian federation in order to make us more economically effective. It seems the topic of interprovincial trade barriers just never goes away.

It is obvious these trade barriers cause us to do all sorts of things within the structure of the Canadian economy that disable us. Right from the beer industry through to transportation, they cause inefficient and ineffective economic structures to emerge, and we should certainly be doing away with those barriers as quickly as we can.

**Mr. MacLaren:** The agreement provides for an accession of other countries, and I say "other countries" because, as you probably noted in the agreement, it doesn't say western hemisphere countries. It simply says "other countries", and there has indeed been some interest on the part of New Zealand in applying for membership in the NAFTA.

[Traduction]

libéralisation du commerce, avec les modifications de la structure de production que nous connaissons inéluctablement depuis 1911, suivant cette courbe mais que l'on pourrait faire remonter encore 50 ou 100 ans en arrière pour constater que ces changements ont débuté bien avant cela.

À mon avis, nous devrions disposer d'un régime adéquat d'aide à l'adaptation des Canadiens, d'un régime proactif, pour les encourager à se recycler, à réintégrer la main-d'oeuvre active le plus promptement possible quand ils ont perdu leur emploi. Je ne pense pas toutefois qu'il faille constituer un programme particulier d'adaptation à l'accord de libre-échange nord américain ou encore à l'accord de libre-échange déjà conclu avec les États-Unis. Je ne pense pas qu'il faille faire de distinction entre les diverses causes susceptibles de perturber les emplois des travailleurs.

Je vais vous donner un exemple concret qui est tout à fait d'actualité et qui concerne ma province natale, Terre-Neuve. Là-bas, les stocks de morue ont été décimés parce que depuis longtemps on a négligé de protéger les droits à la propriété des habitants de la province. Les stocks ont été décimés. Voilà un changement structurel que les Terre-Neuviens ne pouvaient sans doute pas prédire eux-mêmes. Il faut donc leur accorder de l'aide pour qu'ils s'adaptent à un autre secteur où il est plus probable qu'ils trouveront de l'emploi.

Pourquoi devrait-on faire une distinction entre cette situation et les répercussions de l'Accord de libre échange? Je ne pense pas qu'on devrait en faire une. On aurait dû au Canada, depuis belle lurette, analyser très soigneusement tout notre réseau de programmes de sécurité sociale ou le restructurer afin qu'il soit plus proactif, qu'il ressemble plus à un trampoline qu'à un hammock, pour utiliser une vieille comparaison, afin d'encourager les gens à réintégrer la main-d'oeuvre active et à se recycler. J'appuie le principe, mais à mon avis on ne devrait pas désigner de programme spécial d'adaptation ou libre échange.

À propos des entraves au commerce interprovincial, nous avons commencé à étudier cette question à la fin des années soixante-dix dans une publication intitulée *La Confédération canadienne à la croisée des chemins* qui analysait la nature d'éventuelles modifications à la structure de la fédération canadienne qui la rendrait plus efficace sur le plan économique. Il semble que le sujet des entraves au commerce interprovincial soit permanent.

Il est évident que les barrières entre les provinces sont source de toutes sortes de maux qui gênent la structure de l'économie canadienne. Qu'il s'agisse de la bière ou du transport, ces entraves sont source de structures économiques inefficaces et inefficaces et nous devrions nous en débarrasser le plus vite possible.

**M. MacLaren:** Dans l'accord on prévoit l'adhésion d'autres pays, et je dis bien «autres pays» car, comme vous l'avez sans doute remarqué, on ne parle pas uniquement d'un pays de l'hémisphère occidentale. On dit constamment «autres pays», et on sait que la Nouvelle-Zélande a signalé son intérêt à adhérer à l'ALÉNA.



[Text]

Do you take any view on the question of the terms of accession? Would you welcome the broadening of NAFTA to include not only other hemispheric countries—obviously Chile is on top of the list—but beyond this, other countries that can also meet the requirements of participation?

**Mr. Walker:** Yes, I think the structure of the deal, providing as it does for a general framework for accession is potentially very beneficial.

As a matter of fact, we had a special set of meetings on this topic in Costa Rica earlier this year, where we had representatives from all of the Latin American countries. The results of some of those deliberations are included in the package of material you have, and I can say without fear of contradiction that there is an enormous appetite for accession on the part of countries in Latin America to this agreement.

The only one reservation expressed there, which I probably should reflect, is the veto power of the existing members. There is some concern on the part of Latin American countries that there is in fact an agenda on the part of Mexico to become the *entrepôt* to the North American marketplace. Mexico will use the veto power in effect as a device to block direct access to the North American marketplace, but, in fact, to substitute access via Mexico, wherein Mexico of course would have a hub-and-spoke relationship with those other countries. This kind of relationship, as you may remember, was one of the main reasons why we wanted to avoid having separate trade agreements between Canada and the United States and Mexico and the United States, where the United States would be the hub of the North American arrangement.

• 0935

So we would certainly wholeheartedly support the notion of accession and the fact that the agreement has been structured in a generic way to permit such accession, but we have to express a concern about the nature of the veto and how it might be used, by Mexico in particular, as I've noted.

**Mr. MacLaren:** Further on that point, the veto provision in the accession agreement is, as it were, extended to each new member, as I'm sure you've recognized. So we could have a situation where we revisit the Chaco wars, in which country *x*, having some problems with country *y*, intentionally excludes the membership of the other, antagonistic, country.

So do I assume from what you're saying that you would have preferred an accession clause that was of a majority character or something of that sort, so as to avoid that very situation?

**Mr. Walker:** Exactly.

**Mr. Worthy (Cariboo—Chilcotin):** Mr. Walker, welcome to the committee. I'm from British Columbia, from the Cariboo—Chilcotin riding, and the common sense on the part of many people is that because there are lower wages in Mexico, it has what they consider to be lower labour and environmental standards and we are therefore going to do poorly in our trading agreement with Mexico and should therefore not be in it.

[Translation]

Avez-vous un point de vue particulier sur la question de l'adhésion? Pensez-vous qu'il serait souhaitable d'élargir l'ALÉ-NA pour qu'il englobe non seulement d'autres pays de l'hémisphère—et le Chili vient en tête des candidatures—mais aussi d'autres pays qui respecteraient les exigences de participation?

**M. Walker:** Je pense que la structure de l'entente qui constitue un cadre général d'adhésion comporte un potentiel tout à fait propice.

En fait, au début de l'année, nous nous sommes réunis pour parler de cela au Costa Rica, et des représentants de tous les pays d'Amérique latine ont participé à nos discussions. Le résultat de ces délibérations a été consigné dans les documents que nous avons déposés et je pense que personne ne me contredira si je dis que les pays d'Amérique latine souhaitent vivement adhérer à cet accord.

Je dois vous dire cependant qu'on a exprimé une seule réserve lors de ces discussions, à savoir le veto que détiendraient les membres actuels. Les pays d'Amérique latine craignent qu'en fait le Mexique ait l'intention de devenir l'entrepôt du grand marché nord américain. Le Mexique utiliserait son veto pour bloquer l'accès direct aux marchés nord américains et, en réalité, l'accès passerait par le Mexique qui deviendrait une plaque tournante pour les autres pays. Vous vous souviendrez que c'est surtout pour éviter ce genre de situation que nous ne voulions pas d'accords commerciaux distincts entre le Canada et les États-Unis et entre le Mexique et les États-Unis, car les États-Unis auraient pu devenir la plaque tournante de l'Amérique du Nord.

Nous appuyons très certainement l'idée que d'autres pays adhèrent à l'accord et en fait l'accord est rédigé sous une forme générique qui permet une telle accession. Toutefois, nous nous inquiétons de l'existence du veto et de ce que le Mexique en particulier pourrait en faire.

**M. MacLaren:** La disposition sur le veto concernant l'adhésion à l'accord devient la prérogative de tout nouveau membre, n'est-ce pas? On pourrait donc revivre les guerres Chaco et constater qu'un pays qui aurait un différend avec un autre pays pourrait lui refuser l'adhérer à l'accord.

Ai-je compris que, pour vous, il aurait mieux valu que la clause concernant l'adhésion fasse intervenir la volonté de la majorité des participants pour éviter présumément ce genre de situation?

**M. Walker:** Absolument.

**M. Worthy (Cariboo—Chilcotin):** Monsieur Walker, bienvenu au comité. Je suis de la circonscription Cariboo—Chilcotin, en Colombie-Britannique. Couramment, bien des gens estiment qu'étant donné les salaires inférieurs des travailleurs mexicains, le Mexique se contente de normes environnementales et de codes du travail moins exigeants et que nous allons avoir le dessous dans cet accord commercial avec le Mexique à tel point qu'il faudrait y renoncer.

[Texte]

Could you give me what you feel some of the results would be if we were not included in a NAFTA agreement—i.e., if the United States signed the agreement with Mexico, but we did not?

**Mr. Walker:** First of all, to respond to the comment on the issue of wages, because as I'm sure the committee has heard from every competent witness that has appeared, the current tariff arrangements with Mexico are such as to provide very little protection to Canadian industry, amounting to approximately 10%, and applying to a very small fraction of our total potential trade with Mexico. Therefore, the wage issue should really not be admitted to a discussion by people who are serious about this topic.

At the moment we're not protecting Canadian wage earners by a high level of tariff with Mexico. In fact, it's quite the reverse situation. I'm glad you asked what the effect would be of the United States having an agreement with Mexico and Canada not being party to that arrangement.

We have a trade deficit with Mexico of nearly a \$2 billion at the moment as a direct result of the fact that we can't get access to the Mexican market for our products. One supposes this trade deficit would be at least partially overcome because we would obtain access to the Mexican market under this agreement for our forest products from British Columbia, for example, and our agricultural products, not to mention our know-how and expertise in areas such as telecommunications, in which we clearly have a comparative advantage in trade with Mexico, but this is precluded at the moment, not because of what we do to Mexico, but because of what Mexico does to all its trading partners by way of barriers.

It's also the case that the very fact the United States and Mexico are making an agreement will divert trade from Canada. Trade that would otherwise have come from Canada into the United States will go from Mexico into the United States in the future. Certain losses will be involved.

It is the hope of economists—and we've provided you with the opinions of a number of them in the literature I've left with the committee—that the opening of the Mexican market to Canadian products provides a potential offset in some sense for the losses we are undoubtedly going to incur as a result of the fact that some of the products that are currently exported from Canada into the United States will be exported from Mexico into the United States in the future. That's what we refer to as trade diversion, as a consequence of this arrangement. The fact that Canada is making a deal with Mexico therefore gives us the opportunity to recoup some of those losses that will ensue.

• 0940

By the way, I must say that the analysis indicates that those losses are likely to be relatively minor and to be more than overcome by the positive advantages of a deal with Mexico; that is to say, access to the Mexican market.

**Mr. Worthy:** If Canada said no to the Mexican part of the agreement, would we in fact be preventing any of the adjustments to industry or the relocations that we may or may not see in the future?

[Traduction]

Pouvez-vous nous citer quelles seraient les répercussions d'une non-adhésion à l'ALÉNA, autrement dit si les États-Unis signaient avec le Mexique un accord dont nous serions exclus?

**M. Walker:** Tout d'abord, concernant les salaires, et parce que je suis sûr que les membres du comité ont entendu le témoignage de gens extrêmement compétents, je vous dirai que les accords tarifaires que nous avons actuellement avec le Mexique protègent très mal l'industrie canadienne, car les droits sont d'environ 10 p. 100 et ils ne s'appliquent qu'à une petite portion de notre commerce potentiel total avec le Mexique. Par conséquent, la question des salaires ne devrait pas intervenir dans une discussion sérieuse de ce sujet.

En ce moment, nous ne protégeons pas les travailleurs canadiens grâce à des droits de douane élevés. Au contraire. Je suis content que vous m'ayez demandé quelles seraient les répercussions d'un accord entre le Mexique et les États-Unis dont le Canada serait exclu.

Avec le Mexique, notre déficit commercial est de quelque 2 milliards de dollars actuellement et ce, parce que nos produits n'ont pas accès au marché mexicain. On peut supposer que ce déficit commercial pourrait être redressé en partie parce que nous obtiendrions accès au marché mexicain qui, grâce à cet accord, recevrait désormais nos produits forestiers de la Colombie-Britannique par exemple, ou nos produits agricoles, sans oublier notre savoir faire dans des domaines comme les télécommunications, où nous avons un avantage net dans les échanges commerciaux avec le Mexique. Pour l'heure, rien de tout cela n'est possible, non pas à cause des mesures que nous adoptons à l'endroit du Mexique, mais à cause de celles que le Mexique adopte à l'endroit de tous ses partenaires commerciaux.

Par ailleurs, il faut dire qu'une entente entre les États-Unis et le Mexique signifie le détournement de certains échanges au détriment du Canada. Certains produits que les États-Unis auraient obtenus au Canada autrement seront à l'avenir obtenus au Mexique. Il y aura donc des pertes.

De l'avis des économistes—dont vous avez le point de vue dans les documents que nous avons déposés—l'ouverture du marché mexicain aux produits canadiens offre une compensation potentielle pour les pertes que nous subirons inévitablement du fait que certains des produits que les États-Unis importent actuellement du Canada seront désormais importés du Mexique. Nous appelons cela le détournement des échanges, conséquence de l'accord. Le fait que le Canada signe un accord avec le Mexique nous donne donc l'occasion de compenser certaines pertes prévisibles.

Je m'empresse d'ajouter que, selon cette analyse, il est fort vraisemblable que ces pertes soient relativement mineures et largement compensées par les avantages d'un accord avec le Mexique nous donnant accès au marché mexicain.

**M. Worthy:** Si le Canada s'opposait à la partie mexicaine de l'accord, notre industrie échapperait-elle à certains des ajustements et des adaptations qui autrement lui seront imposés?



[Text]

**Mr. Walker:** If that question is directed at manufacturing, the answer is that it has nothing at all to do with the free trade agreement or discussions. It is a process that has been going on for a very long time and is likely to continue irrespective of the trade relations that we make. It is clearly the case that in some selected industries this change will come more rapidly because of increased global trade in those products. To that extent there may be a timing relationship.

The adjustments are going to happen in manufacturing. We are going to have the decimation of manufacturing jobs in Canada, just as we have observed historically the decimation of agricultural jobs in Canada. It is not malevolent. It is a wonderful development. We ought to be celebrating it, because it means that we are on the verge of another push into higher levels of affluence and higher levels of productivity as a consequence of the transformation of these now antiquated industries.

That is the central message I am trying to project into the hearings of the committee. This is not a malevolent development; it is a very positive one. In any event—to answer specifically your question—the adjustments that are occurring would happen anyway regardless of the trade arrangements that we make.

**Mr. Worthy:** Saying no doesn't protect us at all then?

**Mr. Walker:** Saying no will not. In fact it will expose us to even greater hazards because one of the things we notice about the way in which the structure of the economy is changing is that trade is an integral part of it.

One of the reasons why we can have this advancement towards a more highly productive service-oriented economy is because we are allowing ourselves the liberty to source the products and the services that we use in our economy in the lowest-cost market, in the most effective market.

I don't wish to dwell too much on history, but there is an interesting historical lesson to be had out of all of this. If you go back to the mid-1800s and you consider the position Canada was in in 1850, for example, if the other countries of the world had taken the protectionist attitude towards, for example, their importation of food products, and grains in particular, Canada as a country would never have developed.

The reason why we developed was because, generally speaking, in that era there was a free-trading attitude. There was one market for wheat and for grains around the world and Canadian wheat, or wheat from Argentina or Ukraine, traded freely in the major consumption areas of the world.

**Mr. Waddell (Port Moody—Coquitlam):** The National Policy?

**Mr. Walker:** The National Policy came somewhat later actually, and was a heinous tax, as a matter of fact, on Canadian agriculture, which we can discuss if you want, but I am talking of the period of around 1850.

[Translation]

**M. Walker:** Si notre question concerne le secteur de la transformation, cette éventualité n'a rien à voir du tout avec l'Accord de libre-échange ou les négociations de libre-échange. Cela fait des années que ce processus est en route et il n'est pas près de s'arrêter quelles que soient nos relations commerciales. Il est clair que dans certains domaines industriels cette évolution se fera beaucoup plus vite à cause de la mondialisation des échanges commerciaux des produits concernés. Il est possible que, dans cette mesure, il y ait une certaine accélération de la relation de cause à effet.

Il y aura des ajustements dans le secteur de la transformation. Les emplois dans ce secteur au Canada seront décimés tout comme ceux de l'agriculture l'ont été il n'y a pas si longtemps. Ce n'est pas un mal, c'est un merveilleux progrès. Nous devrions nous en réjouir, car cela signifie que nous sommes à l'aube d'une nouvelle ère d'abondance et de productivité conséquence de la transformation de ces industries désormais dépassées.

La principale raison de ma présence devant vous est de vous faire comprendre que cet accord ne représente pas du tout une régression, mais une progression. Quoi qu'il en soit, pour répondre à votre question, ces ajustements auraient n'importe comment eu lieu, accord ou non.

**M. Worthy:** Nous opposer à cet accord ne peut donc pas nous protéger?

**M. Walker:** Non. En fait, cela serait nous exposer à de plus grands dangers encore, car les échanges commerciaux sont un des éléments fondamentaux de l'évolution de la structure de l'économie.

Si nous arrivons à accéder à une économie beaucoup plus productive et orientée sur les services, c'est parce que nous avons le loisir d'acheter les produits et les services que nous utilisons dans notre économie sur les marchés à moindre coût, sur les marchés les plus rentables.

Je ne souhaite pas faire un cours d'histoire, mais il y a un enseignement historique intéressant à tirer de tout ceci. Si vers le milieu du 19<sup>e</sup> siècle les autres pays du monde avaient adopté une attitude protectionniste en termes d'importation, par exemple, de produits agricoles, et en particulier, de céréales, le Canada ne se serait jamais développé.

Si nous nous sommes développés, c'est parce qu'à cette époque, régnait, d'une façon générale, une attitude de libre-échange. Il y avait un marché pour le blé et les céréales dans le monde et le blé canadien ou le blé argentin ou ukrainien, était vendu librement dans les principales régions de consommation du monde.

**M. Waddell (Port Moody—Coquitlam):** La politique nationale?

**M. Walker:** La politique nationale date d'un peu plus tard et témoigne en fait d'une taxation odieuse de l'agriculture canadienne dont nous pouvons discuter si vous voulez je parle ici de la période aux alentours de 1850.

[Texte]

If there had been no free trade, we simply would not have been able to develop as a country. What we are doing now is sourcing—we are allowing all of the countries of the world to do the things they do best in the same way that in 1850 we were allowed to do what we did best, namely to grow grains, and were trading with each other to get the other products that we needed.

To say we are not going to open a trading arrangement with Mexico and we are going to limit our trading options is to put an albatross around our necks in this new next stage of one market for manufacturing products.

**Mr. Worthy:** I don't know whether you noticed on the weekend there was an editorial in *The Globe & Mail* that referred to the C.D. Howe study. The early indication—because it has only been three years—is that those areas we liberalized most in the free trade agreement are the ones that have actually been most successful during the recession.

● 0945

**Mr. Walker:** Yes, I'm very familiar with the results of that study, and I concur wholeheartedly with the results. I'm aware of the results, but not the editorial he was commenting on.

**The Chairman:** Okay. I'd like to go to Mr. Skelly, but I'd just like to clarify something and get the committee's guidance on this.

Mr. Skelly is signed in for Mr. Barrett. This means that if there are any motions at this point in time, Mr. Skelly would be voting for the NDP. It's the NDP whip who'll determine who's always going to be voting for motions. Standing Order 119 I believe says that any member of the House who's not a member of a special committee may take part in public proceedings of the committee, but may do so only with the committee's approval.

The NDP members have asked if more than one of them would be able to ask a question. We can either do it informally and agree that they can split their time, or we can do it formally, which means that every time they want to change their questioner, it causes a lot of paperwork for your chairman.

**Mr. MacWilliam (Okanagan—Shuswap):** There's a lot of paper, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Yes. The chairman does have administrative support to handle the paperwork, but I'm in the hands of the committee. I would prefer that we do it on an informal basis.

**Mr. Friesen (Surrey—White Rock—South Langley):** Mr. Chairman, since there are six of them here, it means that they must have a very weak case. We'll let them use all their resources.

**The Chairman:** I hope that's an agreement, because I don't think we want to get into the shuffling.

Mr. Skelly, your ten minutes commences now.

[Traduction]

S'il n'y avait pas eu de libre-échange, il aurait tout simplement impossible à notre pays de se développer. Aujourd'hui, nous achetons à la source—nous permettons à tous les pays du monde de faire ce qu'ils savent faire le mieux de la même manière qu'en 1850 on nous a laissé faire ce que nous savions faire le mieux, à savoir faire pousser des céréales, que nous échangeons contre les autres produits dont nous avons besoin.

Refuser de conclure une entente commerciale avec le Mexique et limiter nos options d'échange c'est nous imposer un handicap à l'étape suivante, celle du marché unique pour les produits manufacturés.

**M. Worthy:** Je ne sais pas si vous avez lu l'éditorial de fin de semaine du *Globe and Mail* consacré à l'étude de l'Institut C.D. Howe. Selon les premiers indices—l'accord n'a que trois ans—ce sont les domaines de l'Accord de libre-échange que nous avons le plus libéralisés qui ont, en fait, le mieux survécu à la récession.

**M. Walker:** Oui, je connais très bien les résultats de cette étude et je suis d'accord à 100 p. 100. Je connais ces résultats, mais pas l'éditorial dont vous parlez.

**Le président:** Très bien. J'aimerais maintenant donner la parole à M. Skelly, mais auparavant j'aimerais avoir l'avis des membres du comité.

Monsieur Skelly remplace M. Barrett. Cela signifie en cas de motion, que c'est M. Skelly qui votera pour le NPD. C'est le whip du NPD qui désigne les députés devant participer au vote. Je crois que l'article 119 stipule que tout député qui n'est pas membre d'un comité spécial peut prendre part aux délibérations publiques du comité à condition que les membres de ce dernier l'y autorisent.

Les députés NPD ont demandé que plusieurs d'entre eux puissent poser une question. Nous pouvons soit les y autoriser officiellement et leur permettre de se partager le temps ou nous pouvons l'autoriser officiellement, mais à ce moment-là chaque fois qu'ils voudront changer de questionneur, notre président devra remplir toutes sortes de paperasse.

**M. MacWilliam (Okanagan—Shuswap):** Il y a toujours beaucoup de paperasse, monsieur le président.

**Le président:** Oui. J'ai le soutien administratif nécessaire pour le faire, mais c'est à vous de décider. Je préférerais que cela reste officieux.

**M. Friesen (Surrey—White Rock—South Langley):** Monsieur le président, s'ils ont besoin d'être six c'est parce que leurs arguments doivent être bien faibles. Laissons-les utiliser toutes leurs ressources.

**Le président:** J'espère que cela veut dire que vous êtes d'accord, car j'aimerais éviter les complications administratives inutiles.

Monsieur Skelly, vos dix minutes commencent maintenant.



[Text]

**Mr. Skelly (North Island—Powell River):** Thank you very much. I do want to identify with some of the remarks of Mr. Walker about the business of free trade and food. Of course my family wouldn't be here in Canada today if it wasn't for free trade and food, and a great many other Irish Canadians are continuing the discussion.

I want to just maybe go back to a couple of things. I have some impressions first of all. I seem to remember the Fraser Institute coming before the transport committee years ago and telling us what a great idea deregulation was in the airline industry. That's by way of saying that there are certainly two points of view on this thing. In choosing your economists, you choose those who support your case.

We have heard a number of cases as passionately argued as yours today that this agreement is going to cause us an enormous problem. Not to take some of the wind out of your sails, but we certainly have been receiving a fair amount of comment that says this isn't a good deal, and I imagine we'll be hearing it today.

I have a couple of things that I wouldn't mind getting a comment on. One is the difference between our approach in the negotiation of the trade agreement and the Mexican approach over energy. It would appear that we have to share our energy resources with the United States, especially in times of difficulty, and in a proportionate manner with the Mexicans who have managed to avoid this totally.

I'd like to hear your discussion about the access to Canadian water. There's a desperate situation. The Americans certainly aren't abandoning agriculture. The industrial, domestic and agricultural supply supply of water is an absolutely critical factor. I would imagine that we're going to be targeted. There was a comment from Jimmy Carter, who says water will be more valuable in North America than oil.

Another thing is the service industry. One of the difficulties that I see with the service industry is that it breaks into two parts. Local service industries are such things as small-scale tourist operations, mom and pop arrangements, hairdressing and pedicure. You may talk about growth or people moving into the service industry, but it's not generally a unionized operation where a person gets fairly good wages and good benefits. It's generally seasonal and a minimum wage kind of operation.

The other side of it is the service provided by multinationals where a Canadian banking system competes in Mexico with a world-wide banking system. We don't generally get much benefit from that. The employment and the benefits are created in the host country where that multinational service provider goes. Yet our country, at the same time, becomes very vulnerable to the intrusion by multinational service companies from the United States.

The impression is that on the service side of things we have a net loss. If that's all we can funnel our young people into, into being the local pedicure, the local operation, the local tourist operation, or we let the Bank of Nova Scotia go

[Translation]

**M. Skelly (North Island—Powell River):** Merci beaucoup. Je suis tout à fait d'accord avec certaines des remarques de M. Walker au sujet du libre-échange et des produits agricoles. Il est certain que ma famille ne serait pas encore aujourd'hui au Canada s'il n'y avait pas eu ce libre-échange des produits agricoles et beaucoup d'autres Canadiens d'origine irlandaise continuent d'alimenter le débat.

J'aimerais commencer par rappeler une ou deux petites choses. Tout d'abord quelques impressions. Il me semble que c'est l'Institut Fraser qui est venu, il y a des années, faire l'éloge de la dérèglementation de l'industrie aérienne devant le Comité des transports. Il est évident que, dans le cas qui nous concerne, il y a aussi deux camps en présence. Les économistes sont choisis en fonction du camp qu'ils représentent.

Nous avons entendu un certain nombre d'économistes prétendre avec autant de passion que vous que cet accord nous causerait d'énormes problèmes. Je ne veux pas vous couper le vent, mais il est certain qu'un nombre assez important de témoins nous ont dit que ce n'était pas une bonne affaire et je suppose que nous en entendrons d'autres aujourd'hui.

Il y a un certain nombre de sujets sur lesquels j'aimerais avoir votre avis. Pour commencer, il y a la différence entre notre approche de la négociation du libre-échange et l'approche mexicaine concernant l'énergie. Il semblerait que nous devons partager nos ressources énergétiques avec les États-Unis, surtout en période de crise, et d'une manière proportionnée avec les Mexicains qui ont réussi à éviter totalement ce genre d'obligations.

J'aimerais entendre vos commentaires concernant l'accès aux ressources en eaux canadiennes. La situation est désespérée. Les Américains n'ont certes pas l'intention d'abandonner leur agriculture. L'approvisionnement en eau de l'agriculture et de l'industrie est absolument cruciale. Je suppose que nous serons visés. C'est Jimmy Carter qui a dit qu'un jour l'eau aura plus de valeur que le pétrole en Amérique du Nord.

Un autre domaine est celui du secteur tertiaire. À mes yeux, une des difficultés des industries de service est qu'elles se répartissent en deux familles. D'un côté vous avez les industries locales, les petites agences de tourisme, les entreprises familiales, les salons de coiffure et les salons de pédicure. Vous pouvez parler de croissance ou d'emplois nouveaux dans les industries de service, mais généralement il s'agit d'entreprises non syndiquées sans avantages ni salaires intéressants pour leurs employés. Généralement ce sont des emplois saisonniers au salaire minimum.

De l'autre, vous avez les services offerts par les multinationales, par exemple la Banque canadienne qui se bat contre ses rivales étrangères pour s'implanter au Mexique. Généralement, cela ne nous rapporte pas grand chose. C'est le pays d'accueil de la multinationale qui profite des emplois et des salaires. Pourtant notre pays, en même temps, devient très vulnérable à l'invasion des compagnies de service multinationales des États-Unis.

L'impression est que du côté des services, nous sommes en position de perte nette. Si c'est tout ce que nous pourrions offrir à nos jeunes, des emplois de pédicures, et d'agents de tourisme, ou si nous laissons la Banque de Nouvelle-Écosse

[Texte]

to Mexico, where they employ Mexicans—a few Canadians—by and large, the multinational is the beneficiary of it rather than the Canadian economy. Petroleum and energy and water—it's not an exciting prospect, having only the service industry as our major growth operation.

• 0950

**Mr. Walker:** These questions could, of course, occupy us for several weeks. Just to give you an idea, we have published 26 books dealing with different aspects of the service sector alone. If you have a serious interest in particular aspects of service industry growth, I would heartily recommend them to you. But let me deal with your questions in the order in which you posed them.

I am not going to attempt to respond to the details of the energy pact. I would suggest to the committee the paper by Campbell Watkins, who has just recently stepped down as the president of the International Energy Association, the most prestigious gathering of professionals in the energy area. He resides in Calgary. If the committee is going to Calgary I would strongly suggest that you invite Dr. Watkins to appear before you. He can deal in depth with concerns you may have at a technical level.

Obviously, the reason there are different arrangements with Mexico with regard to energy has to do with the historic constitutional difficulty that Mexico faces and the reality that in order to do something that would be sensible and would be similar to the kind of arrangement Canada and the United States have in their trade arrangement, Mexico would have to amend its constitution. I don't have to tell anybody around this table the difficulties that may ensue with regard to any such development.

However, over a longer period of time—and certainly this comes out loud and clear from Campbell Watkins' analysis of continental energy issues—I think that eventually there will be a more sensible alignment of resources in the Mexican energy sector, and this will be in everybody's interest.

At the moment, of course, the issue is not whether Mexico is going to export energy but rather whether and how much energy they are going to have to import, because their energy sector is almost moribund as a result of years of monopolization by the state enterprise Pemex, which has been hopelessly inefficient and ineffective.

So I encourage the committee to invite Campbell Watkins to come along so that he can deal more specifically with those questions.

I have one final comment on the issue of the Canada-U.S. arrangement. You are, of course, aware that while we have agreed to provide proportional access to Canadian energy during time of shortage of supply, this is on the basis of a commercial relationship, not on the basis of simply pre-emption by the Americans. I think that's a very important point to make.

With regard to water, this is an area in which we have had some interest. We are in fact undertaking a series of studies that examine the economics of water. At the moment in North America I think our most terrible problem with

[Traduction]

s'installer au Mexique ou elle emploie des Mexicains—quelques rares Canadiens—d'une manière générale, c'est la multinationale qui en tire les bénéfices plutôt que l'économie canadienne. Le pétrole, l'énergie, l'eau—ne prévoir pratiquement la croissance que dans le tertiaire n'est pas une perspective excitante.

**M. Walker:** Ces questions, bien entendu, pourraient nous occuper pendant plusieurs semaines. Pour vous donner une petite idée, nous avons publié 26 livres sur les différents aspects du seul secteur tertiaire. Si vous vous intéressez tout particulièrement à certains aspects de la croissance de l'industrie des services, je vous les recommande chaudement. Permettez-moi de répondre à vos questions dans l'ordre dans lequel vous me les avez posées.

Je n'essaierai pas d'entrer dans les détails du pacte énergétique. Je suggère à votre comité la lecture du document rédigé par Campbell Watkins, qui vient tout juste de quitter la présidence de l'Association énergétique internationale, l'aéropage le plus prestigieux de professionnels dans le domaine de l'énergie. Il habite Calgary. Si vous devez vous rendre à Calgary, je vous incite vivement à inviter comme témoin M. Watkins. Il a la réponse à toutes les questions techniques que vous pouvez vous poser.

Il est évident que si les ententes avec le Mexique concernant l'énergie sont différentes, c'est à cause des problèmes que lui posent sa constitution et pour conclure une entente aussi raisonnable que celle existant actuellement entre le Canada et les États-Unis, il lui faudrait modifier sa constitution. Je n'ai pas à vous dire le genre de problèmes que cela pourrait susciter.

Cependant, avec le temps—et c'est ce qui ressort clairement de l'analyse des questions énergétiques continentales de Campbell Watkins—il finira pas y avoir, à mon avis, un alignement plus raisonnable des ressources dans le secteur énergétique mexicain qui satisfera les intérêts de tout le monde.

Pour le moment, bien entendu, la question n'est pas de savoir si le Mexique exportera de l'énergie, mais plutôt combien il lui faudra en importer car son secteur énergétique est presque moribond par la faute d'années de monopolisation par l'entreprise d'État Pemex qui s'est montrée désespérément inefficace et inefficace.

J'invite donc votre comité à inviter comme témoin Campbell Watkins afin qu'il puisse vous parler plus précisément de ces questions.

J'ai un dernier commentaire au sujet de l'entente canado-américaine. Naturellement, vous savez que bien que nous ayons convenu d'offrir un accès proportionnel à l'énergie canadienne en cas de pénurie d'approvisionnement, c'est sur la base de rapports commerciaux et non pas sur la base d'une priorité absolue pour les Mexicains. C'est un point très important à ne pas oublier.

L'eau est une question qui nous intéresse depuis un certain temps. En fait, nous avons entrepris une série d'études sur les structures économiques de l'eau. Pour le moment, je crois qu'en Amérique du Nord, le problème le



[Text]

water is not whether we trade it or we don't trade it, but the fact that we are treating it as though it were a free good. We are hopelessly subsidizing its use in agriculture in certain parts of North America and wasting tremendous volumes of it in other parts where we are not recognizing that it has an economic value.

We are working with groups in the United States that are attempting to cause a change in U.S. policy toward the pricing of water so that we treat and conserve this very precious resource. On the other hand, we are looking toward a time in the future when trade in water might make sense. As you are aware, at the moment we import vegetables to our advantage at different times of the year. We import a fair amount of agricultural produce from the United States. I can see a point in the future when it would be quite sensible for us to trade water for this kind of output. If there are more photons hitting the valleys of California for converting, via photosynthesis, energy into food, then it seems senseless for us to deny to trade with them water, which we have in super-abundance, to take advantage of their absolute advantage with regard to the reception of energy in the form of sunlight.

• 0955

I think we have to have an open attitude toward water. It may well be in our interest to engage in some modest trade in this product in the future. However, the current trade agreement between Canada and the United States and the NAFTA make no such provisions. I think this is regrettable. We should have trade in water eventually between our two countries having first of all, of course, cleaned up the economics of water use in the United States and seen to our own particular uses of it.

Finally there is the issue of the service industry. The notion that the evolution I've pictured on that figure 1 is a movement from high-paying jobs into low-paying service jobs is simply incorrect. You don't have to be a mathematician or even very skilled with arithmetic to recognize that the average standard of living today in Canada is enormously high in comparison with what it was in 1900. At that point, 25% of the population was in service production and 75% was in goods production. Today, quite the reverse is true. We have 25% in goods production, 75% in service production. The standard of our living is much higher. The average income of people employed is much higher, notwithstanding the fact that we have transformed everybody from being goods producers into being service producers.

The notion that the movement from goods production into service production is necessarily a movement toward lower-paying, unsatisfying jobs is simply not true on the basis of the historical experience. When you get into looking at the details, as we do in a number of these books on the service sector, you discover that it's as much as anything else a change in the way we go about things. The jobs created in the service sector are a result of changing the nature of production itself.

[Translation]

plus grave que nous pose l'eau n'est pas de déterminer si oui ou non nous pouvons la vendre. Nous faisons comme si elle ne coûtait rien. Nous subventionnons désespérément son utilisation à des fins agricoles dans certaines régions de l'Amérique du Nord, et nous en gaspillons d'énormes quantités dans d'autres régions où nous ne reconnaissons pas qu'elle a une valeur économique.

Nous travaillons avec des groupes américains qui essaient de modifier la politique de prix de l'eau américaine afin de conserver cette ressource très précieuse. D'autre part, il est tout à fait possible qu'un jour le commerce de l'eau devienne logique. Comme vous le savez, à l'heure actuelle, nous importons, à notre avantage, des légumes à différentes époques de l'année. Nous importons une quantité importante de produits maraîchers en provenance des États-Unis. Il est tout à fait possible qu'un jour il devienne logique que nous échangeons ces produits contre de l'eau. S'il y a plus de photons bombardant les vallées californiennes pour convertir par photosynthèse l'énergie en nourriture, il nous semble absurde de ne pas vouloir l'échanger contre de l'eau que nous avons en surabondance pour profiter de leur avantage absolu d'ensoleillement.

Il nous faut faire preuve d'ouverture d'esprit vis-à-vis de l'eau. Il peut fort bien être, demain, de notre intérêt à nous livrer à un commerce modeste de ce produit. Cependant, l'accord actuel entre le Canada et les États-Unis et l'ALÉNA ne contiennent pas de telles dispositions. À mon avis, c'est regrettable. Nous devrions finir par faire le commerce de l'eau entre nos deux pays après avoir, pour commencer bien entendu, rationalisé son utilisation aux États-Unis et chez nous.

Enfin, il y a la question des industries de services. Il serait faux de déduire de mon tableau numéro 1 un glissement d'emplois bien payés à des emplois mal payés dans les industries de services. Il n'est pas besoin d'être mathématicien ou même de savoir très bien compter pour comprendre que le niveau moyen actuel de vie actuel au Canada est beaucoup plus élevé qu'il ne l'était en 1900. À cette époque, 25 p. 100 de la population active travaillait dans le secteur tertiaire et 75 p. 100 dans le secondaire. Aujourd'hui, c'est tout le contraire. Vingt-cinq pour cent dans le secondaire et 75 p. 100 dans le tertiaire. Notre niveau de vie est beaucoup plus élevé. Le revenu moyen des actifs est plus élevé, malgré que de fabricants de produits ils soient devenus fournisseurs de services.

Dire que passer de la fabrication de produits à la fourniture de services c'est automatiquement passer à des emplois moins bien payés, moins satisfaisants, n'est tout simplement pas vrai comme nous le prouve notre expérience passée. Quand on entre dans les détails, comme nous le faisons dans un certain nombre de ces livres sur le secteur tertiaire, on découvre que c'est en fait la conséquence d'une modification des comportements. Les emplois créés dans le secteur tertiaire sont le résultat de l'évolution de la nature de la production.

[Texte]

It may interest the committee to know, for example, that there are more people employed in distribution to the final retail level of an average manufactured product than there are employed at every stage up to its movement away from the factory door. In other words, the sharp dividing line we make between goods production and the services industry is a meaningless distinction. It's wrong to think of the movement away from goods production towards service production as a movement toward less satisfying and less useful jobs.

I'm getting tongue-tied here. It's a very extensive topic. I know we have only a few minutes left in this meeting. I would suggest that if the committee wants more information on this very important topic we'd be happy to provide the full set of 26 studies we've done on the services sector, which certainly concludes that we are going to be well-served by this evolution toward service employment.

**The Chairman:** We'll have a second five-minute round. We're a little bit behind schedule.

**Mr. Skelly:** That was the end of my ten minutes, was it?

**The Chairman:** It was a five-minute question and an eight-minute response.

**Mr. Walker:** I beg your pardon.

**Mr. Skelly:** You forgot the one on deregulation, mind you.

**Mr. Walker:** I didn't respond because it isn't true that we appeared before the committee on that—

**Some hon. members:** Oh, oh.

**Mr. Skelly:** That's okay. I knew the position they would take if they had.

• 1000

**Mr. MacLaren:** Have you a comment, Mr. Walker, on the enforceability of environmental provisions in the agreement?

I must say that my concern about the environmental provisions in the agreement is not so much the principles on which they are based, but rather the enforceability of the information. President-elect Clinton has raised the possibility of a parallel agreement as providing the opportunity to strengthen those provisions as necessary, and it is one that I would look on with great interest. I wonder whether you have a comment on that.

And if we have time, the absence of a subsidies code and anti-dump seems to me to be a continuing black hole at the centre of first the FTA and now NAFTA. I would think, as you reviewed the dispute settlement mechanisms of the agreement, you probably share with me the thought that we have to make some progress on a definition of subsidies. Would you want to elaborate on it?

**Mr. Walker:** First of all, let me deal with the enforceability of environmental regulations. This is one where one is right to be concerned. And one is right to be concerned because the third country in this agreement, Mexico, has quite a few less resources. The income in that country is one-tenth the average income in Canada and the United States. The government sector has very much fewer resources to be engaged in anything, including policing of

[Traduction]

Il vous intéressera peut-être de savoir, par exemple, que la distribution et la vente d'un produit moyen occupe plus de personnes que toutes les étapes de sa fabrication. En d'autres termes, la distinction marquée que nous faisons entre production et distribution, entre secondaire et tertiaire, est absolument déplacée. Il est faux de penser que les emplois du tertiaire remplaçant les emplois du secondaire sont moins satisfaisants et moins utiles.

Je commence à manquer de salive. C'est un sujet qui n'en finit pas. Je sais qu'il ne nous reste que quelques minutes. Si vous voulez en savoir plus sur ce sujet très important, nous nous ferions un plaisir de vous fournir les 26 études que nous avons faites sur le secteur des services et qui concluent que cette évolution vers les services ne pourra que nous être profitable.

**Le président:** Le deuxième tour sera de cinq minutes. Nous avons pris un peu de retard.

**M. Skelly:** C'était la fin de mes dix minutes, n'est-ce pas?

**Le président:** La question a pris cinq minutes et la réponse, huit minutes.

**M. Walker:** Je m'excuse.

**M. Skelly:** Pourtant, vous avez oublié la déréglementation.

**M. Walker:** Je n'ai pas répondu parce que ce n'est pas vrai, nous ne sommes pas venus témoigner devant le comité. . .

**Des voix:** Oh!

**M. Skelly:** Ça ne fait rien. Je sais quelle aurait été leur position s'ils avaient comparu.

**M. MacLaren:** Avez-vous des observations à faire, monsieur Walker, au sujet du caractère exécutoire des dispositions de l'accord sur l'environnement?

Je dois dire que personnellement, ce qui m'inquiète au sujet de ces dispositions ce ne sont pas les principes sur lesquels elles se fondent, mais plutôt leur caractère exécutoire. Le président élu Clinton a évoqué la possibilité de reformer ces dispositions au besoin, dans le cadre d'un accord parallèle, ce qui m'intéresse au plus haut point. Je me demande ce que vous en pensez.

De même, l'absence d'un code des subventions et de mesures anti-dumping me semble un trou noir permanent au centre de l'ALE comme de l'ALÉNA. Comme vous avez étudié le mécanisme de règlement des différends dans le cadre de l'accord, vous conviendrez sans doute avec moi que des progrès doivent être réalisés en ce qui concerne la définition des subventions. Auriez-vous l'amabilité d'en parler également, si vous en avez le temps?

**M. Walker:** D'abord, en ce qui concerne le caractère exécutoire des règlements sur l'environnement, il y a matière à s'inquiéter. En effet, le troisième pays parti à l'accord, le Mexique, a beaucoup moins de ressources que les deux autres. Dans ce pays, le revenu moyen est dix fois moindre qu'au Canada et aux États-Unis. Le secteur gouvernemental a beaucoup moins de ressources à engager à quelque niveau que ce soit, y compris pour la surveillance de l'application des



## [Text]

environmental regulations. We studied this fairly carefully, and in fact we will be publishing jointly with the Political Economy Research Centre out of Bozeman, Montana, a volume which assesses the environmental impact of free trade agreements.

One of the papers in that volume provides a very interesting insight, and that is looking at the experience we have already had with the mobility of firms under differential environmental regulations. As you are aware, the variability of regulation in the United States is quite wide. The studies that have been done indicate that there has been very, very little mobility between states of the United States as a result of differential enforcement of environmental regulation.

In trying to puzzle out why this should be so, Professor Steven Globerman, in a paper he has done on this topic, points out that the main reason appears to be that the costs that could be avoided, for most industries constitutes a very small fraction of total cost. So there are many other features of the production decision and the investment decision that supersede the environmental issue. Obviously, this is not true for every industry, and there may be some industries for which it is not true. The one in particular that he notes is the highly suspect petro-chemical industry, and there environmental issues account for only 2.5% of total cost.

So you can see that productivity issues, transportation issues, telecommunication issues, all of those things where Mexico has great deficits, would be much more important to a petro-chemical firm than the fact that they might, by moving to Mexico, for example, avoid a 2.5% cost for environmental protection.

Although the lack of resources in Mexico and the ability to enforce standards should be a matter of concern, as a practical matter it seems that firms have very little incentive to migrate because the environmental costs for most industries is very low, and in particular some of the most suspect ones.

With regard to the subsidies code, this is obviously an area for much mischief and potential mischief on the part of those who seek to be protectionist. We in British Columbia have had a lot of experience with this with regard to the issue of softwood lumber. It is highly regrettable that we have not been able, either in the context of the NAFTA or in the context of the GATT, to deal successfully with the issue of defining a subsidies code. I think this will be the source of many nightmares in the future for all of those who are concerned about trade. It would have been nice to accomplish a subsidies code.

• 1005

I think even more distressing, however, is the decision to stand down from the process that had been initiated under the Canadian-American free trade agreement, the process which was to lead to a subsidies code eventually. One can just say that this is highly regrettable and stands as a lacuna in the agreement both here and in the GATT.

## [Translation]

règlements sur l'environnement. Nous sommes penchés sur cette question particulière et, en collaboration avec le Political Economy Research Centre de Bozeman, au Montana, nous publierons un ouvrage sur l'impact environnemental des accords de libre-échange.

Une des études faisant partie de cet ouvrage offre une perspective très intéressante de la question, à partir de l'expérience que nous possédons déjà relativement à la mobilité des entreprises face aux différentes réglementations sur l'environnement. Comme vous le savez sans doute, la réglementation varie beaucoup aux États-Unis. Les études sur le sujet démontre qu'il y a eu très peu de mobilité entre États par suite de l'application des divers régimes de réglementation.

En guise d'explication de ce phénomène, le professeur Steven Globerman, dans une étude sur le sujet, indique que les coûts qui pourraient être ainsi évités ne représentent qu'une infime partie des coûts totaux pour la plupart des industries. Beaucoup d'autres facteurs influent sur les décisions touchant la production et l'investissement. Les règles ne s'appliquent évidemment pas à toutes les industries. Le professeur Globerman signale en particulier le cas de l'industrie pétrochimique hautement suspecte; même pour elle, la question environnementale ne représente que 2,5 p. 100 des coûts totaux.

Les questions reliées à la productivité, donc, les transports, les communications etc., où le Mexique a des lacunes considérables, risquent d'être beaucoup plus importantes pour une entreprise pétrochimique que la possibilité d'économiser 2,5 p. 100 des coûts associés à la protection de l'environnement en déménageant au Mexique.

Même si le manque de ressources du Mexique et le caractère exécutoire des normes sont des questions préoccupantes, sur le plan pratique il y a très peu de possibilités que les entreprises décident de déménager pour cette raison parce que leurs coûts reliés à l'environnement sont très déjà très faibles, même pour les plus suspects.

En ce qui concerne le code des subventions, c'est un domaine qui offre beaucoup de possibilités aux partisans du protectionnisme. Nous en avons malheureusement fait l'expérience en Colombie-Britannique avec ce qui s'est passé au niveau du bois-d'oeuvre. Il est extrêmement regrettable que nous n'ayons pas réussi, soit dans le contexte de l'ALÉNA, soit dans celui du GATT, à régler ce problème en établissant un code des subventions. Le problème risque de créer encore beaucoup de cauchemars aux experts en commerce international. Il aurait été agréable de pouvoir compter sur un code de subventions bien défini.

Ce qui est le plus inquiétant dans toute cette affaire, c'est la décision d'interrompre le processus qui avait été amorcé dans le cadre de l'Accord de libre-échange canado-américain et qui devait aboutir un jour à un code de subventions. C'est fort regrettable, et c'est sûrement une lacune à ce niveau comme au niveau du GATT.

[Texte]

**Mr. Friesen:** It has struck me that on any given issue there's a division in the country. What benefits one can be a detriment to the other. If you have high interest rates, it's a higher cost to industry but it's also higher income for people who have invested in bonds and so forth. In this issue there seems to be a division between those who anticipate change and those who don't or even at worse case resist it.

Those workers who anticipate change are continuously upgrading themselves, those who don't think life will continue on that way, those companies that don't change become obsolete and so forth. The same thing happens with trading arrangements. In this case, obviously it's the result of negotiations. Not everybody got what they wanted, not everybody prevented the others from getting what they wanted. What do you see as the most advantageous section or part of the agreement? What do you think is the weakest part that we should caution ourselves about as we move into the operation of the agreement, assuming that it will pass?

**Mr. Walker:** It's a very peculiar question you've asked. It's peculiar in the sense of the normal way of thinking in a trade negotiation. What is at issue here is one side is trading off costs to get benefits from the other side. Really, that is not what is happening.

Everybody benefits from a trade agreement in the sense that what we're talking about is the reduction of protectionism on both sides of the border. It was Henry George who once remarked that protectionism is something that our enemies do to us in wartime with blockades and we do to ourselves in peacetime.

Protectionism is inherently bad. When you can reduce it by virtue of a trade agreement and negotiate a reduction on both sides then both people benefit and there aren't winners and losers. When you think of a negotiation in which people are losing and winning, there is a trading off of political structures within the two countries. For example, within Canada we have to trade off some things in the agreement in order to get support, but that is trading off one protectionist against another, if you know what I mean. It is clearly not in the interest of Canadian consumers to have any protectionism at all.

The protections that have been provided to the textile industry and to the clothing industry, particularly to the clothing industry, in this North American Free Trade Agreement are very much against the interests of consumers in North America. The protections that have been provided to the automobile industry with the increase in the rule of origin of locally produced products are clearly not in the interest of consumers in North America. It is something that has been done in order to appease political interests in the countries.

When you ask what are the things about the deal that you should be most concerned about and those you should be least concerned about, I think the things you should be most concerned about are the things that people coming before this committee who will basically oppose trade will think are the great things about the deal.

[Traduction]

**M. Friesen:** Je suis flatté par le fait que, quelle que soit la question à l'étude, le pays est divisé. Les avantages des uns sont acquis au détriment des autres. De hauts taux d'intérêts, par exemple, sont nuisibles à l'industrie, mais rapportent davantage aux gens qui ont investi dans les obligations et d'autres valeurs. Dans ce cas-ci, également, il y a ceux qui anticipent le changement et ceux qui ne font rien ou même résistent au changement.

Les travailleurs qui prévoient le changement s'attachent à parfaire continuellement leur formation; ils ne s'imaginent pas qu'ils pourront continuer le même train-train jusqu'à la fin de leurs jours. Les entreprises qui ne s'adaptent pas deviennent désuètes et éprouvent toutes sortes de difficultés. Le problème se pose de nouveau avec l'avènement de ces accords commerciaux. Il résulte forcément des négociations. Tout le monde n'a pas nécessairement obtenu tout ce qu'il désirait. Qu'y a-t-il de plus avantageux pour nous dans ces accords? Quel est le point qui doit le plus nous préoccuper, s'ils doivent être finalement adoptés et appliqués?

**M. Walker:** Vous posez une question difficile, en ce sens qu'elle reflète la façon de penser normale lors d'une négociation commerciale. Une partie accepte de céder quelque chose pour obtenir des avantages de l'autre. Cependant, dans ce cas-ci, ce n'est pas vraiment ce qui s'est produit.

Tout le monde y gagne dans cet accord commercial puisqu'il a pour effet de réduire le protectionnisme des deux côtés de la frontière. Henry George faisait remarquer que le protectionnisme est un tort que notre ennemi nous fait subir en temps de guerre en nous imposant un blocus et que nous nous faisons nous-mêmes en temps de paix.

Le protectionnisme est mauvais au départ. Si un accord commercial ou une négociation réussit à en diminuer les effets des deux côtés, tout le monde y gagne. Il n'y a pas de gagnants ou de perdants. Le processus qui fait des gagnants et des perdants est celui par lequel deux pays sont amenés à faire des concessions au niveau de leurs structures politiques. À l'intérieur du Canada, par exemple, nous sommes parfois obligés de faire des concessions pour obtenir l'appui de certaines compétences. C'est troquer une forme de protectionnisme contre une autre. Et c'est contraire à l'intérêt des consommateurs.

La protection accordée au textile et au vêtement, particulièrement à l'industrie du vêtement, dans l'Accord de libre-échange nord-américain est nettement défavorable aux consommateurs nord-américains. La protection accordée à l'industrie automobile, avec le renforcement de la règle d'origine relative à l'utilisation des produits locaux, dessert les intérêts des consommateurs nord-américains. Ce sont des mesures qui ont été ajoutées pour des considérations politiques.

Pour ce qui est des points qui devraient vous préoccuper le plus et de ceux qui devraient vous préoccuper le moins, dans le cadre de ces accords, vous devriez vous fier à l'opinion des gens qui comparaissent devant le comité et qui sont essentiellement opposés au commerce sur le plan idéologique.



[Text]

The protections that have been provided to the automotive industry, for example, are highly regrettable. The high content requirements that are imposed on trade within the region are highly regrettable. We should be trying to open and reduce our barriers to the outside of all kinds, and anything which moves in the opposite direction should be avoided.

• 1010

That having been said, what are the strongest and weakest aspects? I think the most important thing is that we have given up very little ground that was negotiated with the Americans in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. We have not had to trade off in the political process much of the gain that was achieved. We traded off to some extent at the margin in the automotive sector and in the rules of origin. We gained in terms of the specificity of those provisions that have, as we have seen, been the occasion for much mischief by interpretation of the U.S. customs officials and so on. So we gained in the sense of making it more difficult for protectionists to use the structure of the agreement for more protectionism. That, and the enhanced protection we will get from the dispute settlement mechanisms, are the strongest parts of the agreement.

As I say, the weakest parts are where we have given in to protectionism in the case of the North American local production requirements and in the textile and other industries.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Waddell.

**Mr. Waddell:** Welcome, Mr. Walker.

On page 1, Professor Flanagan's study... Is that Professor Tom Flanagan, the former director of the Reform Party, or is this another professor?

**Mr. Walker:** No, this is Robert Flanagan from Stanford University.

**Mr. Waddell:** I was looking for the study.

**Mr. Walker:** Draft copies of the study are for the use of the committee and not for wider circulation.

**Mr. Waddell:** Okay. Do you agree or disagree with Gordon Ritchie, who told this committee that this deal with Mexico would weaken the formula for resolving the unfair trade disputes negotiated in the Canada-U.S. deal? Mr. MacLaren alluded to this.

**Mr. Walker:** I think this is a matter for experts to discuss.

**Mr. Waddell:** Mr. Ritchie is an expert.

**Mr. Walker:** Yes. Gil Winham is also an expert, in fact probably from an academic scholarly point of view the leading expert on this topic. He has written a draft paper, which I provided to the committee in the book on assessing NAFTA. Rather than give you my assessment off the top of my head... I am not an expert in this area, Mr. Waddell.

[Translation]

La protection accordée à l'industrie automobile, par exemple, est particulièrement regrettable. Les exigences de contenu à l'intérieur de certaines régions sont déplorables. Nous devrions favoriser l'abolition des obstacles de tout genre et nous opposer à toute mesure qui va dans le sens contraire.

Ceci dit, quels sont les éléments les plus positifs de l'accord et quels sont les plus négatifs? Eh bien, pour commencer, nous avons cédé très peu de nos acquis négociés dans le cadre de l'Accord de libre-échange canado-américain. Nous n'avons pas été obligés d'échanger certains de nos gains pour des considérations politiques. À la limite, nous avons cédé un peu de terrain en ce qui concerne le secteur automobile et les règles d'origine. Nous en avons cependant profité pour rendre les dispositions en cause plus précises; elles avaient jusqu'ici été interprétées d'une façon hostile par les douanes américaines. Nous avons obtenu quelque chose en ce sens que nous avons compliqué la vie à ceux qui voudraient se servir de l'accord pour s'adonner au protectionisme. Cette nouvelle précision, de même qu'une meilleure protection au niveau des mécanismes de règlement des différends sont les points les plus positifs de l'accord en ce qui nous concerne.

Et, comme je le dis, les points les plus faibles sont ceux qui représentent une concession au protectionisme, les exigences relatives à la production locale en Amérique du Nord ainsi que la protection de l'industrie textile et d'autres industries.

**Le président:** Merci. Monsieur Waddell.

**M. Waddell:** Je vous souhaite la bienvenue au comité, monsieur Walker.

À la page 1, concernant l'étude du professeur Flanagan... s'agit-il du professeur Tom Flanagan, l'ancien directeur du Parti réformiste?

**M. Walker:** Non, il s'agit de Robert Flanagan, de l'Université Stanford.

**M. Waddell:** Je cherche l'étude en question.

**M. Walker:** Les ébauches de l'étude en question sont pour l'usage du comité et ne doivent pas être diffusées ailleurs.

**M. Waddell:** Très bien. Êtes-vous d'accord avec Gordon Ritchie qui a dit au comité que cet accord avec le Mexique affaiblissait la formule de résolution des différends négociée dans le cadre de l'accord canado-américain? M. MacLaren a mentionné ce point tout à l'heure.

**M. Walker:** Il appartient aux experts de se pencher sur ce point.

**M. Waddell:** M. Ritchie est un expert.

**M. Walker:** Oui. Gil Winham également. Il est probablement l'autorité en la matière. Il a préparé une étude préliminaire, qui se trouve dans la documentation que j'ai fournie au comité relativement à l'ALÉNA. Plutôt que de vous donner mon évaluation à moi... Je ne suis pas le mieux placé pour en parler, monsieur Waddell.

[Texte]

**The Chairman:** He will be appearing in Halifax.

**Mr. Waddell:** Great, that's wonderful.

You say Canada and the United States are both losing manufacturing jobs. I think that is one of the reasons why the Americans elected Bill Clinton. I want to ask you about that. You say we are going to lose further jobs, and ask where the jobs will come from. The only honest answer to the question is that we don't know. We do know we've gone from an unemployment rate of 7.6% three years ago up to about 11.6% now.

My constituents are really hurting. I saw a lot of them this weekend about being unemployed. . . some very skilled people unemployed too. Is this good enough? Can we just take a leap in the dark like this, if we don't know where the jobs are coming from, to negotiate a deal that may lose us further jobs?

**Mr. Walker:** First of all, Mr. Waddell, let me point out that not only are both countries on either side of the U.S.-Canada border losing manufacturing jobs as a percentage of total employment, but we have also both lost them interminably over history. This has nothing to do with anything negotiated in the last three years. It has to do with a long-term historical process. To put yourself in the position of saying we are going to stop that now is to put yourself to thwart history, and you just know it isn't going to happen. There is an inexorability about this for reasons which we now fairly well understand. This is not a leap in the dark, as it were. We understand what is happening. It is a transformation of our—

**Mr. Waddell:** You yourself say you don't know where the jobs are going to come from.

**Mr. Walker:** No, I say I don't know the specific nature of the jobs that people will transform themselves into. If we go back at any juncture in this historical process, we could have stood at 1950 and said, my goodness, what will all the people do who are moving?

**Mr. Waddell:** They're building another McDonald's across from my office in Coquitlam.

**Mr. Walker:** As a matter of fact, one thing we can say for sure now is that they're not going to move. At least on the basis of the experience we have had to date, they are not moving, generally speaking, into those kinds of service jobs. If we look at the three different kinds of service jobs, if we look at consumer service employments, we look at government service employments, and we look at so-called producer services—producer services are the kinds of jobs in finance and real estate and in computer services, and in transportation and in telecommunications, and in financial services—all of the other things we're doing now that we weren't even doing in 1950, that's where most of the employment growth is occurring.

• 1015

**Mr. Waddell:** Okay. Before I put my final question, I want to note that the auto workers had to negotiate with the Canadian airlines, in support of their package, so they wouldn't send those service jobs down to the States, their reservations networks.

[Traduction]

**Le président:** Il comparaitra à Halifax.

**M. Waddell:** Très bien.

Vous dites que le Canada et les Etats-Unis perdent tous deux des emplois manufacturiers. Je pense que c'est l'une des raisons pour lesquelles les Américains ont élu Bill Clinton. Je vous pose cette question. Vous dites que nous allons perdre d'autres emplois et vous vous demandez comment nous les remplacerons. Nous n'avons vraiment pas de réponse pour l'instant. Nous constatons seulement que nous sommes passés d'un taux de chômage de 7,6 p. 100 à un taux de 11,6 p. 100 en trois ans.

Mes commettants s'en ressentent. J'en ai vu beaucoup qui étaient en chômage au cours du week-end. . . il y en a qui sont très qualifiés. La situation est-elle acceptable pour eux? Pouvons-nous nous lancer dans cette aventure à l'aveuglette, sans savoir comment les emplois perdus seront remplacés?

**M. Walker:** Je tiens d'abord à vous signaler, monsieur Waddell, que si nous perdons des emplois manufacturiers en pourcentage de l'emploi total de part et d'autre de la frontière, ce n'est pas la première fois. C'est un processus qui s'est poursuivi tout au long de notre histoire. Il n'a vraiment rien à voir avec les accords que nous avons négociés au cours des trois dernières années. C'est un processus à long terme. Vouloir le contrer maintenant est illusoire. Le processus est déroulé inexorablement pour des raisons que nous comprenons assez bien maintenant. Pour ce qui est de nous lancer dans l'accord à l'aveuglette, il n'en est rien. Nous savons très bien ce que nous faisons. Nous transformons. . .

**M. Waddell:** Vous avez admis vous-même ne pas savoir d'où viendront les nouveaux emplois.

**M. Walker:** J'ai simplement dit que je ne savais pas quels seraient les emplois précis vers lesquels se dirigeraient les gens à l'avenir. Nous aurions pu dire la même chose à bien d'autres stades de notre histoire. En 1950, nous aurions pu nous interroger sur l'orientation future de l'emploi.

**M. Waddell:** On est en train de construire un autre McDonald en face mon bureau, à Coquitlam.

**M. Walker:** Nos savons d'ores et déjà que les gens ne vont pas changer radicalement. Si nous en jugeons par notre expérience, nous pouvons dire qu'ils ne vont pas se diriger massivement vers ces emplois de service. Il y a trois catégories d'emplois de service: les emplois de service au consommateur, les emplois de service au gouvernement et les emplois de service dits au producteur—les emplois dans les domaines de la finance, de l'immobilier, de l'informatique, des transports, des télécommunications, des services financiers—un secteur d'activités inconnu en 1950, mais dans lequel la croissance est la plus forte actuellement.

**M. Waddell:** Très bien. Avant de vous poser ma dernière question, je tiens à signaler que les travailleurs de l'automobile ont dû négocier avec les transporteurs aériens canadiens, appuyer leur proposition également, de façon à ce que ces emplois de service n'aillent pas aux Etats-Unis, au réseau de réservations américain.



[Text]

My question is this, and it's on a different point. You don't mention anywhere in your brief any social consequences. We're going into a deal with a government, Salinas' government, that has killed. . . Twenty journalists have died in the last three years, for the first part of his mandate, really. Do you have any concern at all that we're entering a deal with a regime where this kind of thing happens, and should that be considered in the context of a trade deal or, from your point of view, is that simply irrelevant?

**Mr. Walker:** Absolutely not. We're very concerned about that. As a matter of fact, many of the people with whom we've collaborated in Mexico now for many years have been opponents of the repression that's going on, not only in Mexico, but in several other Latin American countries as well.

The thing these people cling to as a straw is the fact that the opening of the Mexican economy will make it much more difficult for these repressive forces to operate, that the opening of the economy, first in the sense that it's opening internally—and as you're aware, Mr. Salinas' seeking an external trade agreement was part of a more general program of first of all opening internally, opening up their industrial structure internally—they are hopeful this opening will in fact lead to, as it were, a shining in of light on this whole process and in effect a kind of freeing of the people of Mexico.

So I am very concerned about that. Let me tell you an interesting story. I was at a meeting in Mexico nearly three years ago now. The issue arose about corruption inside the system. A businessman stood up in the audience, a very courageous thing for him to have done three years ago in Mexico, by the way, and he said, "I have recently had a situation where I had sold the government some goods and was waiting for payment. I got in touch with the person who was responsible for signing the cheque to pay me for my goods months after I had sent the goods in and no payment was forthcoming. The person said to me, look, I don't know what has happened to your payment, but if you pay me a finder's fee of 10% I will find out what happened to your payment." This is the person responsible for signing the cheque. Of course, in due course he paid the 10% and he got his cheque.

What the businessman pointed out was "This can happen in Mexico at the moment because I can afford to pay the 10% and that bureaucrat can demand the 10%, because there is no free trade in the products I provide. When we open the border I will not be able to afford the 10% payment to the official; the official will not be able to demand it."

This is one of the greatest benefits we can anticipate from the free trade agreement, that it will cut the ability of the bureaucracy to extort from everybody in Mexico. So I think that—

**Mr. Waddell:** That was Mexico you were talking about, not Hull, was it?

**Mr. Walker:** Yes, right. Interprovincial trade barriers are as much a problem as well.

**The Chairman:** Mr. Walker, thank you for appearing. We've run about five minutes past, but anyway I appreciate your information and I know the members did. Thank you very much.

[Translation]

Ma question porte sur un autre point. Vous ne parlez des conséquences sociales nulle part dans votre mémoire. Nous allons traiter avec un gouvernement, le gouvernement Salinas, qui a tué. . . Vingt journalistes sont morts au cours des trois dernières années, soit au cours de la première partie de son mandat. N'avez-vous aucune inquiétude à cet égard? Une telle considération doit-elle entrer dans la négociation d'un accord commercial, selon vous, ou n'y a-t-elle tout simplement pas sa place?

**M. Walker:** Nous sommes très préoccupés par ce genre de question. Beaucoup des gens avec qui nous collaborons au Mexique depuis des années, s'opposent à la répression actuelle non pas seulement dans ce pays, mais dans tous les autres pays d'Amérique latine.

La lueur d'espoir de ces gens est que l'ouverture de l'économie mexicaine rendra beaucoup plus difficile l'action des forces de répression, que l'ouverture de l'économie, non pas seulement sur le plan extérieur—comme vous le savez, la recherche d'un accord extérieur par M. Salinas fait partie d'un programme beaucoup plus vaste d'ouverture industrielle sur le plan intérieur—fera avancer leur cause et favorisera la libération du peuple mexicain.

C'est un aspect de la question qui me préoccupe au plus haut point. Je vous relate une anecdote à ce sujet. À une réunion à laquelle j'assistais il y a environ trois ans, au Mexique, la question de la corruption interne est venue sur le tapis. Un homme d'affaires qui se trouvait dans l'auditoire s'est levé—c'était très courageux de sa part à l'époque—et a dit: «je me suis récemment trouvé dans la situation suivante: j'avais vendu des marchandises au gouvernement et j'attendais d'être payé. J'ai communiqué avec la personne chargée de m'envoyer un chèque pour mes marchandises que j'avais expédiées des mois auparavant pour lui signaler que je n'avais pas été payé. Elle m'a répondu qu'elle ne savait pas ce qu'il était advenu du paiement, mais que si je voulais bien lui envoyer une commission d'intermédiaire de 10 p. 100 elle se chargeait d'éclaircir la situation». Il s'agissait de la personne qui devait signer le chèque. Evidemment, l'homme d'affaires lui a envoyé les 10 p. 100 et il a reçu son chèque.

L'homme d'affaires faisait remarquer que cette situation était seulement possible au Mexique à ce moment-là. Il pouvait payer les 10 p. 100 et le bureaucrate pouvait le lui demander, parce qu'il n'y avait pas de libre-échange pour les produits qu'il fournissait. Avec l'ouverture de la frontière, il n'aurait plus les moyens de payer les 10 p. 100 et le fonctionnaire ne pourrait plus le lui demander.

Ce sera donc un des plus grands avantages de l'Accord de libre-échange. La bureaucratie ne pourrait plus exiger des pots-de-vin de tout le monde au Mexique. Je pense. . .

**M. Waddell:** Vous étiez bien au Mexique, et non pas à Hull?

**M. Walker:** Oui. Les barrières interprovinciales sont également un problème pour nous.

**Le président:** Merci de votre témoignage, monsieur Walker. Nous avons dépassé notre temps d'environ cinq minutes, mais nous sommes heureux de l'avoir fait.

[Texte]

**Mr. Walker:** Thank you for the opportunity.

• 1020

**The Chairman:** We'd now like to call forward our next witness, from the Agricultural Institute of Canada, Wendy Holm. Ms Holm is a past B.C. director of the Agricultural Institute of Canada. We welcome you this morning. I would ask you to make an opening statement, as is our procedure, then we'll move to questions from the members of the committee. The floor is yours when you're ready to proceed.

**Ms Wendy R. Holm (Former B.C. Director, Agricultural Institute of Canada):** First of all, I appreciate being included on the agenda of this committee. What you are considering here this morning and in other cities in Canada is a tremendously important issue.

As I am an agrologist, a resource economist, a past president of the B.C. Institute of Agrologists, as I said, and former B.C. Director of the Agricultural Institute of Canada, I have been very involved with my professional association in agriculture for many years.

I would like to speak to you this morning about concerns relating to water and the implications for agriculture under the proposed North American Free Trade Agreement.

I was pleased to follow Dr. Walker's testimony this morning, because some statements were made by Dr. Walker that must be fundamentally and specifically challenged.

I am going to limit my comments to water and resources. I should say that I was only confirmed as a speaker before this committee last week, on Wednesday, I think it was, so I've put together some notes very quickly for the reference of the committee. I will speak in general terms on issues I have not had time to put into the notes.

When I present positions I am drawing on the work of economists, agricultural economists, international trade experts, and legal experts across Canada in the concerns that are being set forward.

In my mind, this issue with respect to Canada's water resources is one of the most fundamental public policy issues facing Canada today. There is absolutely no question but that water is included in the Canada-U.S. Free Trade Agreement and in the North American Free Trade Agreement.

It is often said by some of my colleagues that any trade agreement implies a reduction of sovereignty. There is an implication that sovereignty is a soft and woolly concept, which is only held onto by those who do not see the light of progress. I would suggest to you very strongly that retaining sovereign control over Canada's water resources is fundamental to the economic and social growth of this country.

Further, there are a number of rather simple solutions to the issue of water resources. It is puzzling to me, having been involved with this issue for the last six or seven years, that the obvious solutions have been so studiously avoided by government.

[Traduction]

**M. Walker:** Merci de m'avoir écouté.

**Le président:** Nous allons maintenant faire appel à M<sup>me</sup> Wendy Holm, de l'Institut agricole du Canada. M<sup>me</sup> Holm est une ancienne directrice de l'Institut agricole du Canada pour la Colombie-Britannique. Bienvenue parmi nous. Après votre déclaration liminaire, nous aurons quelques questions à votre intention selon notre usage. Vous avez la parole.

**Mme Wendy R. Holm (ancienne directrice pour la Colombie-Britannique, Institut agricole du Canada):** Je voudrais d'abord vous dire que j'apprécie le fait de pouvoir comparaître devant vous aujourd'hui. Le sujet que vous examinez ici et dans d'autres villes du Canada revêt la plus grande importance.

En tant qu'agronome, économiste en organisation des ressources, ancienne présidente du BC Institute of Agrologists et ancienne directrice de l'Institut agricole du Canada pour la Colombie-Britannique, je m'intéresse de très près à l'agriculture depuis des années.

J'aimerais vous parler plus particulièrement ce matin des dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain relative à l'eau et de leurs répercussions sur l'agriculture.

Je suis heureuse de pouvoir suivre M. Walker parce que je désire contester un certain nombre de ses déclarations.

Je vais m'en tenir aux domaines de l'eau et des ressources. Comme ma comparution devant le comité m'a seulement été confirmée mercredi dernier, si je me souviens bien, je n'ai eu le temps que de rédiger quelques notes sur le sujet. Pour le reste, je devrai nécessairement être plus vague.

Je me fonde donc ici sur le point de vue d'économistes, d'économistes agricoles, d'experts en commerce international et de juristes canadiens qui se sont intéressés à la question.

En ce qui me concerne, la question des ressources en eau du Canada est l'une des plus fondamentale dans le contexte actuel. Et il ne fait aucun doute que l'eau est incluse dans l'Accord de libre-échange canado-américain comme dans l'Accord de libre-échange nord-américain.

Mes collègues soulignent souvent le fait que n'importe quel accord commercial implique une diminution de la souveraineté nationale. Et cette souveraineté nationale est considérée comme une notion un peu nébuleuse à laquelle se rattachent les ennemis du progrès. En ce qui me concerne, le maintien de la souveraineté du Canada sur ses ressources en eau est essentiel pour sa croissance sur le plan économique comme sur le plan social.

Il existe des solutions fort simples au problème des ressources en eau. Je ne m'explique pas, moi qui suis cette question depuis six ou sept ans, comment les solutions évidentes peuvent être ignorées systématiquement par le gouvernement.



[Text]

I'm going to touch on the notes for submission that you have in front of you. But I would first like to read to you a quote from a 1989 letter to the Honourable John Crosbie, who was then the minister responsible for international trade, from the then-president of the Agricultural Institute of Canada, Mr. Freeman McEwin. For your reference, the Agricultural Institute of Canada is a 72-year-old association of agriculture professionals in Canada, with a membership of approximately 7,000. It represents individuals who are working in the private and public sector in the area of agriculture.

It is imperative that our national membership of agriculture professionals and the Canadian agriculture sector as a whole, a sector upon which the entire Canadian economy has an enormous dependence, be assured of the viability of Canada's water resources, relative to Canada's needs in perpetuity. We are seeking a clear and unequivocal statement from the Canadian government on the supremacy of Canada's discretionary control over this most vital of Canada's resources. We contend that this birthright must be preserved within the Canadian domain and reserved for present and future generations of Canadians.

• 1025

There has been a second letter written by the Agriculture Institute of Canada again requesting some assurances with respect to the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the NAFTA. The replies have been extremely disappointing. They have not addressed the issue.

Similar to the trade agreement, when this issue was analysed with respect to the FTA, for the average Canadian to pick up and understand the concerns relating to water was extraordinarily difficult because there were the agreement, the annexes to the agreement, the official explanatory notes to the harmonized commodity coding system. There were a great many pieces and documents that the average Canadian simply wouldn't have access to to investigate the concerns.

Although I'm sure there is no agenda behind this, the NAFTA is a very comprehensive, very large document. I have it on a computer file and have gone through and taken excerpts from it. Again it is very difficult for the average Canadian to satisfy themselves with respect to the concerns on this issue.

Because it's on my computer file, I don't have the document here to refer to, so I have précised a few points. I'm going to ask you to turn to page 2. In general, the architecture of the NAFTA is very similar to the free trade agreement, not surprisingly, since they're both agreements that deal with the conditions of trade and one is in a sense nested within the other.

I'll start with point two. Point one basically goes through the objectives of the agreement.

In point two, any time the words "goods of a party" are used in the North America free trade agreement they refer to those products as are understood in the General Agreement on Tariffs and Trade. Since GATT harmonized

[Translation]

Je vais revoir mes notes avec vous, mais auparavant, j'aimerais vous lire une citation d'une lettre adressée en 1989 à l'honorable John Crosbie, le ministre responsable du commerce extérieur à l'époque, par le président d'alors de l'Institut agricole du Canada, M. Freeman McEwin. Pour votre information, l'Institut agricole du Canada est une association qui a 72 ans et qui regroupe environ 7 000 professionnels de l'agriculture du secteur privé comme du secteur public au Canada.

Il est indispensable que nos professionnels de l'agriculture au Canada et le secteur agricole canadien dans son ensemble, un secteur dont dépend au plus haut point l'économie canadienne, soient assurés de la viabilité à perpétuité des ressources en eau du Canada, compte tenu de ses besoins. Nous demandons une déclaration claire et sans équivoque du gouvernement canadien relativement à la primauté du contrôle discrétionnaire du Canada sur ces ressources fondamentales. C'est un droit acquis à la naissance qui doit être préservé pour la génération actuelle comme pour les générations futures de Canadiens.

L'Institut agricole du Canada a écrit une deuxième lettre demandant des assurances du gouvernement relativement à l'Accord de libre-échange nord-américain et à l'ALÉNA. La réponse de ce dernier a cependant été extrêmement décevante. Il n'a pas réagi comme il aurait dû le faire.

Comme au moment des analyses de cette question dans le cadre de l'ALE, il a été extrêmement difficile pour le Canadien moyen de juger de cette question de l'eau en fouillant dans l'Accord, les annexes à l'Accord, les notes explicatives officielles entourant le système harmonisé de codification des marchandises. Il a été impossible à un Canadien ordinaire de s'y retrouver.

Ce n'est peut-être pas à dessein, mais l'ALÉNA est un document très volumineux. Je l'ai mis sur ordinateur pour pouvoir en examiner des extraits. Je vois mal comment un Canadien ordinaire pourrait y trouver des réponses à ses questions.

Comme je l'ai mis sur ordinateur, je n'ai pas le document comme tel sous la main. Je n'en n'ai tiré qu'un certain nombre de points. Je vous renvoie à la page 2. De façon générale, la présentation de l'ALÉNA suit celle de l'Accord de libre-échange. Ce n'est pas surprenant puisque les deux accords visent les conditions du commerce et que l'un est repris par l'autre en quelque sorte.

Je commence par le point deux. Le point un énumère les objectifs de l'Accord.

Le point deux indique chaque fois que l'expression «produits d'une partie» est utilisée dans l'Accord de libre-échange nord-américain elle s'applique également au produit prévu dans l'accord général sur les tarifs douaniers et le

## [Texte]

commodity coding system and its legal notes include tariff item 2201.(9), natural water of all kinds other than sea water, there is no question that water is included as a good under the terms of the NAFTA by definition of article 201 of the NAFTA.

Similar to article 104 of the free trade agreement, article 103 of the NAFTA establishes the primacy of the trilateral agreement over all other agreements. In the event of any inconsistency between this agreement and such other agreements, this agreement shall prevail to the extent of the inconsistency.

There have been and continues to be statements made by the federal government with respect to Canada's enabling domestic legislation. I suggest when the government read the mood of Canadian concern on this, it inserted a clause which said that large scale water exports would not be allowed. This was simply domestic legislation, as I'm sure all of the committee members know. It did nothing to change the terms of the bilateral agreement. Similar domestic enabling legislation for NAFTA will do nothing to change the terms of the trilateral agreement.

Were push to come to shove, we would either have to change our domestic legislation or attempt to deny access to water, which I suggest is a very difficult thing to do.

On point four, similar to the FTA, the NAFTA contains clauses relating to national treatment, export taxes, quantitative restrictions. Article 310 of the NAFTA is the national treatment provisions. Each party shall accord national treatment to the goods of another party in accordance with article III of the the GATT.

Articles 309 and 314 of the NAFTA, import and export restrictions, similar to article to 408 of the FTA, state that no party may adopt or maintain any prohibition or restriction on the exportation or sale for export of any good destined for the territory of another party, except in accordance with article XI of GATT.

## • 1030

Article 314 of the NAFTA contains more specific wording with respect to export taxes, specifically noting that except as set out in an annex which applies only to Mexico, no party may adopt or maintain any duty, tax or other charge on the export of any good to the territory of another party unless such duty, tax or charge is adopted or maintained on any such good when destined for domestic consumption.

It's very important to realize that export taxes are the only way Canada has to embargo the export of a good, and that this right has been taken away, has been agreed to be removed, in both the free trade agreement and the NAFTA.

## [Traduction]

commerce. Comme le système harmonisé de codification des produits du GATT et ses notes juridiques incluent l'article tarifaire 2201.(9), l'eau naturelle sous toutes ses formes à l'exception de l'eau de mer, il ne fait aucun doute que l'eau est considérée comme un produit en vertu de l'ALÉNA et de l'article 201 de l'ALÉNA en particulier.

De même, comme le faisait l'article 104 de l'Accord de libre-échange, l'article 103 de l'ALÉNA établit la primauté de l'accord trilatéral sur tous les autres accords. En cas de divergence entre cet accord et n'importe quel autre, c'est cet accord qui prévaut.

Le gouvernement fédéral a fait et continue de faire des déclarations sur la loi nationale habilitante. Je suppose que lorsqu'il s'est rendu compte du malaise que créait cette question au Canada, il a décidé d'inclure un article indiquant que les exportations d'eau sur une grande échelle étaient interdites. Comme tous les membres du comité le savent, cependant, c'était seulement pour la loi nationale. Cet article ne modifiait en rien les conditions de l'accord bilatéral. De même la question de la loi nationale habilitante dans le cadre de l'ALÉNA n'a pas d'effet sur l'accord trilatéral.

S'il y avait des pressions, ou nous modifierions notre loi nationale, ou nous essaierions de nier l'accès à l'eau. Ce ne serait pas facile.

En ce qui concerne le point quatre, comme l'ALÉ, l'ALÉNA contient des dispositions sur le traitement national, les taxes sur les exportations, les restrictions quantitatives. L'article 310 de l'ALÉNA a trait au traitement national. Chaque partie accorde le traitement national au produit d'une autre partie en vertu de l'article III du GATT.

Les articles 309 et 314 de l'ALÉNA, sur les restrictions des importations et des exportations—et ils rejoignent en cela l'article 408 de l'ALÉ—stipulent qu'aucune partie ne peut adopter ou maintenir d'interdiction ou de restriction sur les exportations ou les ventes pour exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie, sauf en vertu de l'article XI du GATT.

L'article 314 de l'ALÉNA est plus précis en ce qui concerne les taxes à l'exportation; en particulier, il stipule que sous réserve des dispositions d'une annexe qui s'applique uniquement au Mexique, aucune partie ne peut adopter ni maintenir un droit, une taxe ou autre redevance à l'exportation de tout produit vers le territoire d'une autre partie, à moins que ce droit, cette taxe ou cette redevance ne soit adopté ou maintenu sur ce produit lorsqu'il est destiné à la consommation nationale.

Il est très important de constater que les taxes à l'exportation constituent la seule façon pour le Canada d'empêcher l'exportation d'un produit, et que ce droit a été éliminé, que les parties ont convenu de le supprimer, aussi bien dans l'accord de libre-échange que dans l'ALÉNA.



## [Text]

Article 315 of the NAFTA, "Other Export Measures", which is equivalent to article 409 of the free trade agreement, which is "Quantitative Restrictions", requires that any restriction of exports as a result of a shortage of domestic supplies—not environment, but shortage of domestic supplies—must ensure that we share proportionately, that we do not discriminate in price as between users in the two markets.

With respect to water exports, when you are looking at private sector water exports such as coastal tankers, you are going to be looking at a much higher price differential paid in the United States than in Canada. The Goleta contract, which, absent some very effective legal intervention by First Nations peoples, would very likely have gone through, was for \$2,000 an acre-foot American; \$2,000 an acre-foot is an established water pricing point in the United States. It is the price at which some farmers are selling their water to cities in the United States. And \$2,000 an acre-foot is compared with approximately \$11 an acre-foot for domestic users. There are different rate steps, but the \$11 is pretty close.

When you are talking about sharing proportionately with no price discrimination, the government would either be in the position of buying out the profit expectations of the private sector companies or raising prices to Canadians.

The third restriction under quantitative restrictions is that you cannot disrupt normal channels of supply. This is a very important caveat with respect to water. Water, almost more than any other good, quickly becomes a normal channel of supply, and there are no alternative sources of supply nor substitute goods that can be used in place of water. This parallels identically the quantitative restrictions provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

It is of interest to note that the restriction prohibiting disruption of normal channels of supply was added after the document was signed in October by Canada's trade negotiators. It appeared in the blue book; it was not in the original section which was signed in Washington by our negotiators and their negotiators. It is particularly honoured for water.

Similar to the free trade agreement, the NAFTA exempts certain products from its jurisdiction. This is very important. This is one of the easiest ways to clarify this issue. We have specific exemptions for raw logs. We have specific exemptions for other commodities such as unprocessed fish from the maritimes and Quebec. I know there are going to be individuals speaking to you today suggesting that some other commodities should be added to this. Water clearly should be exempt from the North American Free Trade Agreement. And I am happy with water in other than bottled form.

Similar to the free trade agreement, the NAFTA has a section specifically dealing with agriculture. Article 708 defines as an agricultural good a good provided for in the harmonized commodity coding systems, chapters 1 through 24. I remind you the tariff item for water is 2201.9, which falls between 21 and 24.

All natural water other than sea water not only falls under the general provisions of the NAFTA but is also explicitly included as an agricultural good under chapter 7 of the agreement.

## [Translation]

L'article 315 de l'ALÉNA, intitulé «Autres mesures à l'exportation» et équivalent de l'article 409 de l'accord de libre-échange, intitulé «Restrictions quantitatives», stipule qu'en cas de restriction des exportations à la suite d'une pénurie de produits locaux—il ne s'agit pas d'environnement, mais d'une pénurie de produits locaux—nous devons partager proportionnellement, et nous ne devons pas imposer des prix différents aux deux parties.

En ce qui concerne les exportations d'eau, et en particulier par le secteur privé avec des pétroliers-caboteurs, les prix seront beaucoup plus élevés aux États-Unis qu'au Canada. Le contrat Goleta, qui aurait été très probablement conclu n'eût été la contestation judiciaire très efficace des Premières nations, prévoyait 2 000\$ l'acre-pied aux États-Unis; c'est un prix établi, auquel certains fermiers vendent leur eau à des villes américaines. Il s'agit de 2 000\$ l'acre-pied pour les clients américains, par rapport à 11\$ environ l'acre-pied pour les clients nationaux. Le code tarifaire est différent, mais le montant de 11\$ est assez proche de la réalité.

Quand on parle de partager proportionnellement sans discrimination de prix, le gouvernement doit: soit racheter les bénéfices escomptés par les entreprises du secteur privé, soit augmenter les prix pour les Canadiens.

La troisième restriction quantitative consiste à ne pas compromettre les voies normales d'approvisionnement. Il s'agit là d'un obstacle très important en ce qui concerne l'eau. Plus que tout autre produit, l'eau devient rapidement une voie normale d'approvisionnement, et il n'existe pas d'autre source d'approvisionnement ni d'autre bien de substitution qui puisse remplacer l'eau. Cette restriction est semblable à celle énoncée dans l'accord de libre-échange Canada-États-Unis.

Il est intéressant de noter que la disposition interdisant de perturber les voies normales d'approvisionnement a été ajoutée en octobre, après la signature du document, par les négociateurs canadiens. Elle figurait dans le livre bleu, mais pas dans l'article original que les deux parties ont signé à Washington. Elle vise particulièrement l'eau.

De même que l'accord de libre-échange, l'ALÉNA exclut certains produits de son champ d'application. C'est très important. C'est l'une des manières les plus faciles de clarifier la question. Nous avons des exemptions précises pour le bois brut, ainsi que pour d'autres biens tels que le poisson non traité des Maritimes et du Québec. Je sais qu'aujourd'hui, certains témoins vont demander que d'autres produits soient exemptés. De toute évidence, l'eau ne doit pas être visée par l'Accord de libre-échange nord-américain, à part l'eau embouteillée.

À l'instar de l'accord de libre-échange, l'ALÉNA comporte un article traitant spécifiquement de l'agriculture. En effet, l'article 708 définit un produit agricole comme étant l'un des produits visés par le système harmonisé de codification des produits, chapitres 1 à 24. Je vous rappelle que le numéro tarifaire de l'eau est le 2201.9, qui se situe entre le 21 et le 24.

Toute eau naturelle autre que l'eau de mer est visée non seulement par les dispositions générales de l'ALÉNA, mais aussi par le chapitre 7 de l'accord, où elle est clairement considérée comme un produit agricole.

[Texte]

Annex 702.1 to chapter 7 of the NAFTA text also includes the free trade agreement's explicit inclusion of water under FTA article 711, by virtue of the fact that chapter 7 of the NAFTA ports in articles 701 through 711 of the free trade agreement.

• 1035

While the NAFTA, like the free trade agreement, defines certain goods for which a party may adopt or maintain a special safeguard in the form of a tariff rate quota on an agricultural good listed, water is not included in the special safeguard provision of either agreement. Unlike the free trade agreement, the NAFTA contains a special clause, article 104, in relation to environmental and conservation agreements. This specifies that certain agreements will take primacy over the terms of the NAFTA. There is a reasonably long list. Included in the list are some that I have excerpted for this document. There is no mention of Canada's water policy. There is no mention of Canada's domestic enabling legislation for the NAFTA, which presumably could put in the same prohibition as did the free trade agreement. There is no provision for this primacy of these agreements over the NAFTA.

The solution is really quite simple. We need an exemption for water under the North American Free Trade Agreement. That in itself will not resolve the problem, but in terms of what this committee is looking at, it will assist in the resolution of the problem. The ultimate resolution must rest with a memorandum of understanding between Canada and the United States limiting the terms of the free trade agreement, the bilateral agreement between Canada and the United States, to only bottled water.

I will stop soon. I'm probably over my 15 minutes.

I have in front of me a letter that I think should be of interest to this committee. It was sent by Tom Daschle, a United States senator from South Dakota who sits on agriculture, finance, Indian affairs and veterans affairs committees. The U.S. senator has written to Arthur Williams, commanding general of the U.S. Army Corps of Engineers, asking for a response by December 31 as to whether the North American Free Trade Agreement increases the prospects for transferring water from Canada to the United States and Mexico.

I have passed on to the senator my assessment of the issues. He has asked for something in writing from the U.S. army corp of engineers. The Senate, of course, will be looking at these issues as well. It is not only Canadians who are concerned with the inclusion of water. I'm speaking from the standpoint of Canadian agriculture. If sustainable development is about anything at all, it is about controlling the soil-water interface, being able to run off excess water and bring water to land to irrigate it.

If you look at what's happening with global change and climatic change, the effects of global warming on Canadian agriculture, the consensus of opinion is that the effects will be greater closer to the equator and will taper off as you go

[Traduction]

Dans l'annexe 702.1 du chapitre 7 de l'ALÉNA, on reprend également l'article 711 de l'accord de libre-échange, qui porte clairement sur l'eau; en effet, le chapitre 7 de l'ALÉNA résume les articles 701 à 711 de l'accord de libre-échange.

Même si l'ALÉNA, comme l'accord de libre-échange énumère certains produits pour lesquels une partie peut adopter ou maintenir des mesures de sauvegarde spéciales sous la forme d'un contingent tarifaire, l'eau n'est pas visée par la disposition relative aux mesures de sauvegarde spéciales dans les deux accords. Contrairement à l'accord de libre-échange, l'ALÉNA comporte une disposition spéciale, l'article 104, concernant les accords sur l'environnement et la conservation. Cet article stipule que certains primeront sur les dispositions de l'ALÉNA. Il comporte une liste assez longue, dont j'ai cité quelques éléments dans mon mémoire. On ne mentionne pas la politique canadienne en matière d'eau. On ne mentionne pas non plus la loi canadienne d'autorisation de l'ALÉNA, qui pourrait énoncer la même interdiction que l'accord de libre-échange. Aucune disposition ne permet d'assurer la primauté de ces ententes sur l'ALÉNA.

En réalité, la solution est assez simple. Il faut que l'eau soit exemptée de l'application de l'accord de libre-échange nord-américain. Cela ne permettra pas de régler le problème, mais, en ce qui concerne le comité, c'est un début de solution. Afin de régler définitivement le problème, le Canada et les États-Unis doivent signer un protocole d'entente limitant les termes de l'accord de libre-échange, c'est-à-dire l'accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis, uniquement à l'eau embouteillée.

Je vais finir bientôt. J'ai probablement dépassé mes 15 minutes.

J'ai devant moi une lettre qui pourrait intéresser le comité. Elle a été envoyée par M. Tom Daschle, sénateur américain qui représente le Dakota du Sud et qui siège aux comités de l'agriculture, des finances, des affaires indiennes, et des affaires des anciens combattants. Ce sénateur américain a écrit à M. Arthur Williams, général commandant l'U.S. Army Corps of Engineers, pour lui demander de lui dire avant le 31 décembre si l'accord de libre-échange nord-américain augmente les possibilités d'exporter de l'eau du Canada vers les États-Unis et le Mexique.

J'ai dit au sénateur ce que je pense de cette question. Il a demandé au U.S. Army Corps of Engineers une réponse écrite. Évidemment, le Sénat se penchera également sur ces questions. Les Canadiens ne sont pas les seuls à être préoccupés par l'inclusion de l'eau. Je parle du point de vue de l'agriculture canadienne. Pour donner un sens au développement durable, il faut contrôler l'interaction entre le sol et l'eau, être en mesure d'écouler les excédents d'eau et d'amener l'eau vers les terres pour les irriguer.

En ce qui concerne les changements planétaires et climatiques et des effets du réchauffement de la planète sur l'agriculture canadienne, on estime que les effets seront plus importants près de l'Équateur, et s'atténueront à mesure que



[Text]

north and south of the equator. Canada is going to be in a preferential position on this issue with respect to agriculture. Again, the normal consensus of people who are looking at this is that we need water. Canada's agriculture sector needs water, needs access to that water, needs sovereignty over its water management policies to maximize their positioning on this.

It is ludicrous for Michael Walker, although I'm sure he has the credentials in economics, to suggest that we should export water to the United States and import vegetables. First of all, his reference was to California. California's soils have been mined and depleted as a result of large-scale contract farming by major transnational corporations. They are not in the position to continue to export or to produce horticultural products as they have in the past in the United States. California used to be 80% of the horticultural production. That production is moving to Mexico. If we are shipping water and importing product, it will be largely from Mexico.

Michael Walker talked about constitutional reforms. There have been major constitutional reforms in Mexico with respect to the ownership of Ejido lands. Ejido lands were peasant lands owned collectively. Salinas has changed the fundamental tenet of the Mexican constitution with respect to land ownership. It has now allowed these lands to be taken under individual title by peasant cooperatives and to be owned by non-Mexican nationals for the first time. Meanwhile, large companies like Grand Met Foods, who are involved in agricultural production among many other bottom lines, are moving into Mexico to set up shop.

• 1040

I can go on at greater length about Dr. Walker suggesting we should export water to import food in the questions. I think I'll leave my statements at that and invite the questions of the committee.

**The Chairman:** Okay. Mr. MacWilliam.

**Mr. MacWilliam:** Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Skelly:** One point, Mr. Chairman. About losing the second part of that five-minute thing, I wonder if it's possible to designate when the five-minute point hits and then maybe transferring. You're running the time clock there.

**The Chairman:** You have ten minutes and the clock is now running. I don't think you need any more guidance than that.

**Mr. MacWilliam:** Ms Holm, thank you very much for coming. We really appreciate the comments you've given us today. If I can reiterate, I think what you've tried to establish here is, number one, you've established that water is defined as a tradeable commodity, both under the FTA and NAFTA. Is that correct?

**Ms Holm:** Yes.

**Mr. MacWilliam:** You've also seemed to establish that article 301 of the North American Free Trade Agreement must be accorded national treatment. You've established that there are no provisions for export controls on water, such as you indicated applied to raw logs and fish. It was a little convoluted just because you have to go through so many sections, but I believe you established under chapter 6 and chapter 7 of the free trade agreement, which is, as you have

[Translation]

l'on s'en éloignera vers le Nord ou vers le Sud. L'agriculture canadienne sera moins touchée. Une fois de plus, les observateurs estiment que nous avons besoin d'eau. L'agriculture canadienne a besoin d'eau, elle a besoin d'accès à l'eau, elle a besoin de contrôler totalement ses politiques de gestion de l'eau pour maximiser sa position en la matière.

Il est absurde que M. Michael Walker, même si je sais qu'il est un économiste de renom, nous propose d'exporter de l'eau vers les États-Unis et d'importer des légumes. Tout d'abord, il parlait de la Californie. Les sols californiens ont été épuisés à la suite d'une exploitation sous contrat et à grande échelle par d'importantes sociétés multinationales. Celles-ci ne sont plus en mesure d'exporter ni de cultiver des produits horticoles comme par le passé. Autrefois, 80 p. 100 de la production horticole provenait de la Californie. Les producteurs vont maintenant au Mexique. Si nous exportons de l'eau pour importer des produits agricoles, ceux-ci proviendront du Mexique.

M. Michael Walker a parlé des réformes constitutionnelles. Il y en a eu d'importantes au Mexique, en ce qui concerne la propriété des terres d'Ejido, terres paysannes appartenant à la collectivité. M. Salinas a modifié le principe fondamental de la constitution mexicaine concernant la propriété foncière. Pour la première fois, ces terres peuvent appartenir à des coopératives paysannes à titre individuel ou à des ressortissants étrangers. Pendant ce temps, de grandes sociétés comme Grand Met Foods, qui participent notamment à la production agricole, s'installent au Mexique pour mener leurs activités.

Pendant la période des questions, je pourrai commenter davantage les propos de M. Walker qui nous demande d'exporter de l'eau pour importer des aliments. Je m'arrête ici pour répondre aux questions des membres du comité.

**Le président:** Bon. Monsieur MacWilliam.

**M. MacWilliam:** Merci, monsieur le président.

**M. Skelly:** Une question, monsieur le président. On a parlé d'éliminer la deuxième partie de cette période de cinq minutes; j'aimerais savoir s'il est possible d'indiquer à quel moment se terminent les cinq minutes. Vous faites le pointage.

**Le président:** Vous avez 10 minutes, et le temps de parole a commencé. C'est tout ce que je peux dire.

**M. MacWilliam:** Madame Holm, merci beaucoup d'être venue. Nous avons beaucoup apprécié votre témoignage. Si je peux résumer, vous avez déclaré que l'eau est définie comme étant un produit commercialisable en vertu de l'ALÉ et de l'ALÉNA. N'est-ce pas?

**Mme Holm:** En effet.

**M. MacWilliam:** Vous avez aussi déclaré que l'article 301 de l'Accord de libre-échange nord-américain doit bénéficier du traitement national. Selon vous, il n'y a pas de disposition relative au contrôle des exportations d'eau qui soit semblable à celles concernant le bois brut et le poisson. C'était assez compliqué parce qu'il fallait consulter plusieurs articles, mais je pense que vous avez déclaré qu'en vertu des chapitres 6 et 7 de l'Accord de libre-échange qui, selon vous,

[Texte]

indicated, imported into the North American Free Trade Agreement, that water as an agricultural good is exempted from environmental considerations. Was that basically what you were saying?

**Ms Holm:** Water is exempt from chapter 6 of the free trade agreement, which is environmental considerations. The portion of the free trade agreement that was ported into NAFTA was provisions of chapter 7, which, in addition to water's implicit inclusion as at 2219, provides an explicit inclusion under 711.

**Mr. MacWilliam:** Would I be correct in summarizing your comments as saying that once the tap is turned on you're not going to be able to turn it off?

**Ms Holm:** Yes.

**Mr. MacWilliam:** Even in the prospect of domestic crisis or domestic shortage?

**Ms Holm:** That's correct.

**Mr. MacWilliam:** I want to move on to another area in which I have done a little bit of work. I want to see if you have any comments on that.

To go back to February 1992, the draft agreement of the North American Free Trade Agreement did contain a reference to what we called non-energy pipelines. Now, if you go under the National Transportation Act—a copy of which I have here—it defines a non-energy pipeline as a commodity pipeline, which means a pipeline that is used or is proposed to be used to transport commodities, and that connects a province with any other provinces or extends beyond the limits of a province.

Now, I think we have established that water is a commodity and therefore would be relevant in the aspect of a commodity or a non-energy pipeline. When you go to the final chapter of the North American Free Trade Agreement you find this reference to non-energy pipelines doesn't appear in the final text, but you do find it buried in one of the annexes. As you said, it's very difficult to follow these things through.

In the annex that applies to reservations that the countries have made, we see that Mexico has reserved the right in these non-energy pipelines to make sure that they're built and constructed by Mexican labour and operated by Mexican labour. We don't see any reservation under the water transportation section in Canada. I'm wondering—I don't know whether you've looked at it—if you would agree with me that non-energy pipelines therefore are very much a part of the North American Free Trade Agreement, and the transport of water by pipeline as a commodity would therefore be included in the definition of a non-energy pipeline.

**Ms Holm:** I would agree, although I haven't got the disk and had it translated to a MacIntosh and gone through it for these. I have seen it in the draft. I haven't had a chance to look at that specific aspect, but I have read the concerns of others who have looked very closely at it. Obviously, water is understood. . .

[Traduction]

ont été repris dans l'Accord de libre-échange nord-américain, l'eau est un produit agricole qui doit être exempté des considérations environnementales. Vous ai-je bien compris?

**Mme Holm:** L'eau n'est pas visée par le chapitre 6 de l'Accord de libre-échange, qui porte sur les considérations environnementales. La partie de l'Accord de libre-échange qui a été reprise dans l'ALÉNA, c'est le chapitre 7 qui, en plus de l'inclusion implicite de l'eau au point 2219, prévoit une inclusion explicite à l'article 711.

**M. MacWilliam:** Serait-il exact de résumer vos observations en disant qu'une fois que le robinet est ouvert, il sera impossible de le refermer?

**Mme Holm:** Oui.

**M. MacWilliam:** Même en cas de crise ou de pénurie nationale?

**Mme Holm:** C'est exact.

**M. MacWilliam:** Passons à un autre domaine dans lequel j'ai un peu travaillé. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

En février 1992, l'ébauche de l'Accord de libre-échange nord-américain comportait une mention de ce qu'on a appelé les pipelines non énergétiques. La Loi nationale sur les transports—dont j'ai un exemplaire ici—définit un pipeline non énergétique comme étant un pipeline pour denrées, autrement dit un pipeline utilisé ou devant être utilisé pour transporter des denrées, et qui relie une province à d'autres, ou qui dépasse les limites d'une province.

Eh bien, je pense que nous avons établi que l'eau est une denrée, et par conséquent, elle serait pertinente en tant que denrée ou en ce qui concerne les pipelines non énergétiques. Dans le dernier chapitre de l'Accord de libre-échange nord-américain, on ne mentionne pas les pipelines non énergétiques dans le texte final, mais on les retrouve cachés dans l'une des annexes. Comme vous l'avez dit, il est difficile de suivre tout cela.

Dans l'annexe relative aux réserves formulées par les pays, nous constatons que le Mexique s'est réservé le droit, en ce qui concerne les pipelines non énergétiques, de veiller à ce qu'ils soient construits et exploités par des travailleurs mexicains. Le Canada n'a formulé aucune réserve dans l'article relatif au transport d'eau. Je me demande—et je ne sais pas si vous avez examiné la question—si vous êtes d'accord avec moi sur le fait que, par conséquent, les pipelines non énergétiques sont effectivement visés par l'Accord de libre-échange nord-américain, et que le transport d'eau par pipeline est inclus dans la définition d'un pipeline non énergétique.

**Mme Holm:** Je suis d'accord, même si je n'ai pas la disquette et ne l'ai pas converti en MacIntosh pour parcourir ces dispositions. J'en ai vu l'ébauche. Je n'ai pas eu l'occasion d'examiner cet aspect précis, mais j'ai lu les préoccupations d'autres personnes qui ont étudié la question de près. À l'évidence, l'eau est comprise. . .



[Text]

[Translation]

• 1045

There was an article in the March 1992 issue of *The Economist*. This perhaps was one of the more definitive arguments, in the popular press anyway, in looking at water. It was called, "The First Commodity". It is, I suggest, the next major commodity.

So the inclusion of water as a commodity is beyond doubt. Its applicability to the non-energy pipelines would also seem to be a cause of very great concern.

**Mr. MacWilliam:** Mr. Chairman, I have two quick questions to ask Ms Holm. Then I'll turn to my colleague Mr. Stupich.

Wendy, does Canada have excess water? Secondly, if we were able to include in the North American Free Trade Agreement a specific exemption for water, would it resolve the problem?

**Ms Holm:** Contrary to popular thinking up to perhaps four or five years ago, Canada does not have excess water. First of all, to suggest that water that runs into lakes and the sea is wasted is certainly not defensible in these days of understanding the relationship between ecosystems. Equally importantly, the majority of our major rivers run north. There are very great concerns with respect to re-plumbing North America to serve these continental water markets.

The inclusion of water as an exempt commodity under NAFTA is important, but it does not solve the problem. I called External Affairs on this. I used the term "envelope within an envelope", and they said, yes, you could really describe it that way. The Canada-U.S. Free Trade Agreement sits as an envelope within the larger envelope of NAFTA. Except to the extent that articles are subsumed into NAFTA, they stand in CUSTA.

The United States has the access rights to Canada's water resources under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Unless that is addressed through a number of means—one of which would be a memorandum of understanding limiting the terms of the Canada-U.S. trade agreement to only bottled water—then by exempting it from the NAFTA... Actually, I have said the Americans would probably exempt it from the NAFTA. One, it seems to get rid of this issue for the average Canadian; and two, it allows the Americans to cut their own deal with Mexico over water resources.

If you were the United States, your preference obviously would be to wait until the dust settled on the NAFTA, look at your wish list, and there you have this other one that you're going to conclude, an agreement between the United States and Mexico over water. Excluding it from NAFTA and stopping at that would merely download the negotiations to a bilateral basis, under which Canada would be excluded.

Dans son numéro de mars 1992, le journal *The Economist* a publié un article, l'une des argumentations les plus solides, du moins dans la presse populaire, sur la question de l'eau. L'article était intitulé *The First Commodity* (La première denrée). À mon avis, il s'agit de la deuxième denrée la plus importante.

Il ne fait donc aucun doute que l'eau est considérée comme une denrée. Le fait qu'elle soit applicable aux pipelines non énergétiques me semble très préoccupant.

**M. MacWilliam:** Monsieur le président, j'ai deux questions à poser rapidement à M<sup>me</sup> Holm. Ensuite, je passerai à mon collègue, M. Stupich.

Wendy, le Canada a-t-il trop d'eau? Deuxièmement, si nous pouvions prévoir dans l'Accord de libre-échange nord-américain une exemption spécifique pour l'eau, cela réglerait-il le problème?

**Mme Holm:** Contrairement à ce qu'on pensait jusqu'à il y a quatre ou cinq ans, le Canada n'a pas trop d'eau. Tout d'abord, l'opinion selon laquelle les eaux qui coulent dans les lacs et la mer sont gaspillées n'est certainement pas défendable en cette époque où l'on comprend la relation entre les écosystèmes. Il est également important de noter que la plupart de nos cours d'eau importants coulent vers le nord. L'idée de redistribuer l'eau en Amérique du Nord pour desservir le marché continental suscite des préoccupations très graves.

Il est important d'ajouter l'eau à la liste des produits exemptés de l'application de l'ALÉNA, mais cela ne règle pas le problème. J'ai appelé les Affaires extérieures à ce sujet. J'ai utilisé l'expression «une enveloppe dans une enveloppe» pour décrire la situation, et le ministère a été d'accord avec moi. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis est comme une enveloppe dans la grande enveloppe qu'est l'ALÉNA. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis demeure en vigueur, à l'exception des articles qui ont été inclus dans l'ALÉNA.

L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis donne aux États-Unis l'accès aux ressources en eau canadiennes. À moins de remédier à cette situation en adoptant un certain nombre de mesures—notamment un protocole d'entente limitant les termes de cet accord à l'eau embouteillée—et en l'exemptant de l'application de l'ALÉNA... En fait, j'ai dit que les Américains allaient probablement l'exempter de l'ALÉNA. Premièrement, l'accord semble priver les Canadiens de leurs ressources en eau, et deuxièmement, il permet aux Américains de conclure leur propre entente avec le Mexique en la matière.

De toute évidence, à la place des États-Unis, on choisirait d'attendre que l'ALÉNA soit conclu, et ensuite, on essaierait de conclure un accord sur l'eau avec le Mexique. Si on se contente d'exclure l'eau de l'ALÉNA, cela reviendrait à réduire les négociations à une échelle bilatérale, dont le Canada serait exclus.

[Texte]

**Mr. Stupich (Nanaimo—Cowichan):** There's yet been no mention of the Columbia River Treaty. Among other things, it gave the Americans the right to control the drawdown. I just wonder what effect that has on this whole problem of water, whether the FTA or NAFTA have any effect on the Columbia River Treaty, which I guess has to be renegotiated in about two years.

**Ms Holm:** It will be renegotiated in 1998, 1999 and 2001 with the three treaty bands. The Columbia River Treaty is very much about water. In fact, the Americans have the rights under the treaty to bypass their hydroelectricity requirements and ask Canada to store the water for subsequent release. That was done last spring for salmon enhancement.

Theoretically, any time the U.S. value on water is higher than the current market rate for electricity, they can and will switch buying electricity from the open market and storing that water for irrigation needs or for environment needs. The link between the Canada-U.S. Free Trade Agreement, NAFTA and Columbia River Treaty is one of expanding jurisdictions.

If you look at Bill Clancey's proposal, which is to divert a million-acre feed from the North Thompson into the Columbia River system, that puts this water squarely into the terms of the Columbia treaty. They have to be looked at in this context.

• 1050

**Mr. Stupich:** The previous witness talked about the subsidy that agriculture is getting when it gets water. Can you comment at all on what the Americans in Washington state are paying per acre/foot of water for food production, compared with what the Okanagan producers are paying?

**Ms Holm:** I do not have the figures. You might have them yourself, and I will ask you again. But I know, having looked at subsidy structures in the United States, that the provision of water to agriculture is the single largest subsidy to American farming. It is done under capital works and is not included in subsidies when we try to put these factors on the table and look at some sort of level playing field.

I, as an economist—and I have colleagues who share my concerns—think we have to examine carefully the paradigms that seem to be out there, in the neoclassical sense, with respect to economics, markets, and the use of the word "subsidy" as a dirty word. The ability of the state to intervene when the market will not deliver the medium-term benefits that Canadians have a right to expect government to steer the economy towards is a fundamentally important right.

[Traduction]

**M. Stupich (Nanaimo—Cowichan):** On n'a pas encore mentionné le Traité du fleuve Columbia, qui, entre autres dispositions, donne aux Américains le droit de contrôler le rabattement. Je me demande quelles en seront les répercussions sur la question de l'eau, et si l'ALE ou l'ALÉNA auront une incidence sur le Traité du fleuve Columbia, qui, je pense, doit être renégocié dans deux ans environ.

**Mme Holm:** Il sera renégocié en 1998, 1999 et 2001 avec les trois bandes concernées. Le Traité du fleuve Columbia porte essentiellement sur l'eau. En effet, il donne aux Américains le droit de dépasser leurs besoins en électricité et de demander au Canada d'emmagasiner de l'eau en vue d'une utilisation ultérieure. Au printemps dernier, on l'a fait pour la mise en valeur du saumon.

En principe, si la valeur de l'eau aux États-Unis est plus élevée que le taux actuel du marché de l'électricité, les États-Unis peuvent décider et vont décider d'acheter de l'électricité au marché libre et emmagasiner de l'eau à des fins d'irrigation et de protection de l'environnement. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, l'ALÉNA et le Traité du fleuve Columbia se complètent dans la mesure où ils permettent d'élargir les champs de compétence.

Quant à la proposition de M. Bill Clancey, qui consiste à détourner l'approvisionnement d'un million d'acres de la North Thompson vers le bassin du fleuve Columbia, elle situe carrément le problème de l'eau dans le contexte du Traité du fleuve Columbia. Et c'est dans ce contexte qu'il faut étudier le problème.

**M. Stupich:** Le témoin précédent nous a expliqué que l'eau utilisée en agriculture est subventionnée. Pouvez-vous nous dire combien les Américains de l'État de Washington paient l'acre/pied d'eau utilisée pour la production alimentaire comparativement à ce que paient les producteurs de l'Okanagan?

**Mme Holm:** Je n'ai pas les chiffres. Vous les avez peut-être vous-même, et je vous reposerai la question. Je sais cependant, ayant examiné la structure des subventions aux États-Unis, que la fourniture d'eau à l'agriculture est la plus importante subvention accordée aux agriculteurs américains. Elle est accordée sous couvert de travaux d'immobilisations, mais nous ne réussissons jamais à l'inclure dans la liste des subventions quand nous tentons de négocier des règles commerciales égales pour tous.

En ma qualité d'économiste—et j'ai des collègues qui partagent mes préoccupations—j'estime que nous devons examiner attentivement les paradigmes qui ont cours, au sens néo-classique, pour ce qui est de la science économique et des marchés, et la connotation péjorative qu'a le mot «subvention». Les Canadiens ont un droit fondamental très important, à savoir qu'ils ont le droit d'attendre des gouvernements qu'ils interviennent dans l'économie quand le libre jeu du marché ne suffit pas pour apporter aux Canadiens les avantages à moyen terme qu'ils attendent.



[Text]

Because we have used regulatory instruments in the past, poorly perhaps—because, I suggest, we have put them in politicians' hands rather than in public servants' hands and they have been used as carrots rather than effectively—does not mean you do not use the concept of regulation or do not defend the use of that concept as a policy instrument. This is a very important difference between Canada and the United States.

Michael Walker talks a great deal about the "invisible hand". In many cases, markets work very effectively; in other cases, the invisible hand does not nurture, but punishes. When Michael Walker talked about protectionism as inherently bad, I wondered if his mother felt that way. There are needs to take care of, protect, nurture, and look after in sectors of our economy.

Agriculture is a fundamentally important participant in the Canadian economy, not only in terms of regional development but of sustainability. It is not a sector that sits nicely in the neoclassical model with bland swapping in and out depending upon market demand. Agriculture must be protected. I have no problem, as an economist, in saying we must look after this sector.

That is not to say that our farmers are not as competitive as anyone else, but we must have good public policy for this sector. That policy includes the use of regulatory instruments and the concept of protecting that public interest in that sector.

**Mr. MacWilliam:** Mr. Chairman, on a point of clarification, would Michael Walker—

**Mr. Worthy:** Ms Holm, welcome. I am confused, and perhaps you can help me with this. With regard to water as it is, in my opinion, intended in the trade agreement—that is, bottled water—I had a bottled water plant in Williams Lake and it was selling to the U.S., to California, and it went broke; we cut off the supply of water.

When you say that once we turn the tap on we cannot turn it off, that does not ring true with me. In other words, if a company either goes broke and stops selling or chooses not to sell water any longer, the marketplace allows for that. So I do not understand why you would say that once you have turned the tap on you cannot turn it off.

**Ms Holm:** I have two points, but perhaps I can ask you a question first. In your statement you referred to bottled water, as it is intended in the agreement.

**Mr. Worthy:** In my opinion, yes.

**Ms Holm:** Do you mind if I ask you from where you take that bracketing to article 2201.9 that presumes the water is bottled. Actually, the word that is not in the trade agreement is "bottled". There is nothing with respect to packaging or size; it is simply referred to as "water".

[Translation]

Ce n'est pas parce que nous avons dans le passé mal utilisé les instruments de réglementation de la politique économique—parce que nous les avons laissés entre les mains des politiques plutôt qu'entre celles des fonctionnaires et que ces instruments ont été utilisés de façon incitative plutôt qu'efficacement—que nous ne pouvons pas défendre l'utilisation des règlements comme mécanisme de mise en oeuvre de la politique publique. C'est là une très importante différence entre le Canada et les États-Unis.

Michael Walker parle énormément de la «main invisible». Dans de nombreux cas, le marché fonctionne très efficacement; dans d'autres cas, la main invisible n'incite pas, mais punit plutôt. Quand Michael Walker dit que le protectionnisme est foncièrement mauvais, je me demande si sa mère partageait son avis. Certains secteurs de notre économie doivent être protégés si nous voulons pouvoir répondre à certains besoins.

L'agriculture est un secteur fondamentalement important de l'économie canadienne, pas uniquement parce qu'elle permet de favoriser le développement régional, mais aussi pour assurer l'exploitation durable de nos ressources. Ce n'est pas un secteur qui obéit parfaitement aux règles du modèle néo-classique, et il ne peut être régi par la seule loi de l'offre et de la demande. Le secteur de l'agriculture doit être protégé. En tant qu'économiste, je n'hésite pas à dire que nous devons lui accorder une protection spéciale.

Il ne faut pas en conclure que nos agriculteurs ne sont pas aussi compétitifs que n'importe qui d'autre, mais nous devons avoir une politique publique judicieuse pour ce secteur. Elle doit notamment comporter l'utilisation d'instruments réglementaires et de mécanismes susceptibles de protéger l'intérêt public.

**M. MacWilliam:** Monsieur le président, j'aimerais avoir un éclaircissement. Est-ce que Michael Walker...

**M. Worthy:** Bienvenue, madame Holm. Je suis un peu confus, et vous pourriez peut-être m'éclairer. Compte tenu des dispositions de l'Accord de libre-échange qui visent, à mon avis, l'eau en bouteille, je vous signale qu'il y avait à Williams Lake une usine d'embouteillage d'eau qui vendait son produit aux États-Unis, à la Californie. Elle a fait faillite. Nous avons coupé son approvisionnement en eau.

Quand vous dites qu'une fois ouvert le robinet nous ne pouvons plus le fermer, j'ai du mal à accepter cela. Si une entreprise fait faillite et arrête de vendre ou décide de ne plus vendre d'eau, le marché ne l'oblige pas à faire le contraire. Par conséquent, je ne comprends pas pourquoi vous dites qu'une fois ouvert le robinet, on ne peut plus le fermer.

**Mme Holm:** Cela soulève deux points, mais vous me permettez peut-être de vous poser d'abord une question. Dans votre préambule, vous avez parlé d'eau en bouteille, conformément à l'accord.

**M. Worthy:** C'est mon avis, oui.

**Mme Holm:** Puis-je vous demander ce qu'il y a au numéro tarifaire 2201.9 qui vous permet de conclure qu'il s'agit d'eau en bouteille? En réalité, vous ne trouverez pas dans l'accord commercial l'expression «en bouteille». Il n'est nulle part question de conditionnement ou de format; on parle simplement d'«eaux».

[Texte]

In any event, could I ask you when this company went bankrupt, when this occurred? You said it had gone bankrupt. When did this happen?

**Mr. Worthy:** A couple of years ago.

**Ms Holm:** Yes, you see, the provisions of the Canada-U.S. Trade Agreement were, I suggest... Was the free trade agreement in place then?

**Mr. Worthy:** Yes.

**Ms Holm:** Yes, but all this is being understood—

• 1055

**Mr. Worthy:** I'm trying to draw the parallel of a good—bottled water or a shoe—to imply that you don't have the right in the marketplace not to sell it. That doesn't make sense to me.

**Ms Holm:** First of all, without questioning you on that, it's very difficult for me to answer, so perhaps I'll move to the general. There is a tremendous interest on the part of sectors of the U.S. economy and Mexico for the good, so there is a demand which is evident and which one would suggest is growing. The value placed on that water similarly is growing. On the supply side there is a financial incentive for the private sector to begin participating in this transaction.

When you have willing buyers and willing sellers on both sides, the only way in which the transaction could be interrupted would be at the will of the state, presumably, as long as people are making money at it—the ability of the state to intervene because of environmental reasons, because of unresolved matters relating to the aboriginal land issue, perhaps because of higher value of that water flowing into the sea because of our domestic fisheries. For any number of reasons where public interest in the allocation of that resource suggests interrupting that contractual relationship between the licensed holder in Canada and the government, the government's hands are tied. They cannot interrupt that. The government cannot go in and say they are going to turn off a tap because of the provisions of the agreement.

If you look at forestry as an example, right now the government gives timber licences. If there is a concern that the timber is of higher value to the people of British Columbia when it is standing rather than in the back of a logging truck, the government can come in and extinguish that licence and give that forestry company compensation and/or an alternate licence. In the case of water the government's hands are tied with respect to interrupting that flow. That's clearly as the implications of national treatment and quantitative restrictions provisions explicitly...

**Mr. Worthy:** But when you move from bottled to the wholesale movement of water, which I think is really where your concern is under the NAFTA, the implication I'm getting from listening to you is that somehow or other they can sort of force us to divert our water into the States. I don't understand how we in Canada could insist or force the U.S. or Mexico to divert their water into our country, and I don't see any way they could force us to divert into their country.

[Traduction]

Quoi qu'il en soit, puis-je vous demander quand cette entreprise a fait faillite? Vous avez dit qu'elle avait fait faillite. Quand cela s'est-il produit?

**M. Worthy:** Il y a quelques années.

**Mme Holm:** Oui, vous voyez, les dispositions de l'accord commercial conclu entre le Canada et les États-Unis... L'Accord de libre-échange était-il en vigueur à ce moment-là?

**M. Worthy:** Oui.

**Mme Holm:** Oui, mais l'on comprend de tout cela...

**M. Worthy:** J'essaie de voir comment on peut dire que le marché ne permet pas que l'on décide de ne pas vendre une marchandise, qu'il s'agisse d'eau en bouteille ou de chaussures. Cela m'apparaît insensé.

**Mme Holm:** D'abord, il m'est très difficile de vous répondre sans vous demander de plus amples détails, de sorte que je vous ferai une réponse générale. Certains secteurs de l'économie américaine et mexicaine ont manifesté un vif intérêt pour cette marchandise. La demande est manifeste, et on pourrait même dire qu'elle est à la hausse. La valeur que l'on attribue à l'eau augmente elle aussi. Du côté de l'offre, il existe un intérêt financier qui incite le secteur privé à s'intéresser au commerce de cette marchandise.

Quand il y a de part et d'autre des acheteurs et des vendeurs prêts à traiter ensemble, la seule façon d'empêcher la transaction, tant que l'activité est rentable, ce serait que l'État intervienne pour des raisons d'ordre environnemental, en prétextant la poursuite de négociations sur les revendications territoriales des autochtones, ou encore en invoquant la valeur plus importante de l'écoulement de l'eau dans la mer dont dépend le secteur des pêches. Le gouvernement a les mains liées et ne peut bloquer la transaction même si l'intérêt public supérieur exige que soit rompue la relation contractuelle entre les titulaires de licences au Canada et le gouvernement. Ce dernier ne peut décider autoritairement de fermer le robinet, étant donné les dispositions de l'accord.

Dans le secteur des forêts, par exemple, le gouvernement délivre actuellement des licences pour la coupe du bois. Si l'on juge que les arbres ont une valeur plus grande pour les habitants de la Colombie-Britannique que les billots chargés sur un camion, le gouvernement peut annuler la licence et indemniser l'entreprise forestière, ou lui accorder une autre licence. Dans le cas de l'eau, les mains du gouvernement sont liées, et il ne peut interrompre les livraisons. C'est ce que prévoient explicitement les dispositions sur le traitement national et les restrictions quantitatives...

**M. Worthy:** Mais lorsque vous parlez du mouvement de quantités énormes d'eau plutôt que d'eau en bouteille, dans le contexte de l'ALÉNA, j'ai l'impression, en vous écoutant, que vous dites qu'ils peuvent nous contraindre à détourner nos cours d'eau vers les États-Unis. Je ne comprends pas comment nous, au Canada, pourrions contraindre les États-Unis ou le Mexique à nous envoyer leur eau, et je ne vois pas comment eux pourraient nous contraindre à leur envoyer notre eau.



[Text]

**Ms Holm:** Let me explain it under national treatment under the CUSTA. The free trade agreement extends the GATT definition of national treatment, which applies only to imports, to trade in goods, which applies both to imports and exports. National treatment says that the government has to be blind with respect to country of origin of, in the case of the CUSTA, the person who wishes to sell or purchase those goods. As long as there is a demand in the United States for water, the Canadian government cannot say it will continue to provide water to one community because it is Canadian but not provide it to Americans because they are American.

An easy example would be an irrigation project in—I used to say southern Saskatchewan, but it's a little poignant right now when you look at the Rafferty-Alameda—but if the Canadian government were to undertake an irrigation project to provide drought relief to Saskatchewan farmers, the Americans, under the national treatment provisions, are completely within their rights to say that they know we have enough water to provide the needs of both. They may say they will pay for the construction of a larger dam facility to have a larger catchment area for that water, and they will pay for the delivery systems to take the water from where we have it to where they want it, because they have a right to buy some, too. You simply cannot enter into any sort of public works related to water that benefits Canadians without also considering Americans if they have toed up to the line and said, yes, we'd like to participate in this.

• 1100

This is what national treatment means. It means that you treat nationals of your country and nationals of the country of the other party as equals. That's where the issue goes, really, with respect to turning off the tap. It assumes that there's a demand. You're quite right. However, as long as that demand is there, Canada can't say no unless we also don't undertake any water projects for Canadians.

We could say that we're not going to do anything else with water in Canada. We have more diversions probably than almost any other nation in the world. We divert a lot of water in Canada. What if we said we were going to do no more public works related to water? You would still be able to make the argument, I suggest, from the American side, that this was simply an attempt to nullify or impair benefits that were presumed to be able to be drawn down and it was an artificial restriction on new water projects simply to deny Americans access. That would be overturned, I suggest.

**Mr. Worthy:** The Rafferty-Alameda Dam did.

[Translation]

**Mme Holm:** Permettez-moi de vous l'expliquer dans le contexte des dispositions de l'ALE relatives au traitement national. L'accord de libre-échange élargit la définition que donne le GATT du traitement national, qui ne s'applique qu'aux importations, pour englober le commerce des marchandises, qui, lui, s'applique aux importations aussi bien qu'aux exportations. La disposition sur le traitement national impose au gouvernement de ne tenir aucunement compte du pays d'origine, dans le cas de l'ALE, de la personne qui souhaite vendre ou acheter ces marchandises. Tant qu'il existe aux États-Unis une demande pour l'eau, le gouvernement canadien ne peut pas dire qu'il continuera de fournir de l'eau à une collectivité sous prétexte qu'elle est canadienne tout en refusant de la fournir à des collectivités américaines du seul fait qu'elles sont américaines.

Un projet d'irrigation est un exemple facile à comprendre. J'ai déjà parlé du Sud de la Saskatchewan, mais c'est un exemple un peu trop poignant à l'heure actuelle quand on songe au barrage Rafferty-Alameda. Quoi qu'il en soit, si le gouvernement canadien décidait d'entreprendre un projet d'irrigation au profit des agriculteurs de la Saskatchewan mis à mal par la sécheresse, les Américains seraient dans leur bon droit de dire, en invoquant les dispositions sur le traitement national, qu'ils savent que le Canada est en mesure de fournir suffisamment d'eau pour répondre aux besoins des agriculteurs des deux côtés de la frontière. Ils pourraient dire qu'ils sont prêts à payer les coûts de construction d'un barrage plus important pour créer un bassin hydrographique plus étendu, et qu'ils assumeront les coûts des systèmes de transport pour acheminer l'eau du Canada vers les territoires américains où existe le besoin. Il est tout simplement impossible d'entreprendre des travaux publics relatifs à l'eau qui procureraient des avantages au Canada sans tenir compte également des Américains si ceux-ci manifestent leur intention de participer à ce projet.

C'est ce que veut dire le traitement national. Cela veut dire que nous devons traiter les citoyens de notre pays et les citoyens de l'autre partie comme des égaux. C'est ce qui nous empêcherait de fermer le robinet. Cela suppose qu'il y ait une demande. Vous avez tout à fait raison. Toutefois, tant que la demande existera le Canada ne pourra pas refuser, à moins de s'abstenir de mettre en oeuvre des projets d'aménagement hydraulique pour les Canadiens.

Nous pourrions dire que nous ne ferons plus rien à ce chapitre au Canada. Nous détournons probablement plus de cours d'eau que pratiquement n'importe quel autre pays. Nous détournons beaucoup d'eau au Canada. Et si nous disions que nous n'entreprendrions plus de travaux publics hydrauliques? Je pense que les Américains pourraient prétendre que c'est une décision qui vise simplement à annuler ou à diminuer les avantages qu'ils croyaient pouvoir tirer et qu'il s'agit d'une restriction artificielle des nouveaux projets hydrauliques dans le seul but de refuser l'accès des Américains à cette ressource. Je pense que cette décision serait renversée.

**M. Worthy:** Nous l'avons fait dans le cas du barrage Rafferty-Alameda.

[Texte]

**BOMr. Worthy:** It's ludicrous to imply that we could force the U.S. to divert water into Canada.

**The Chairman:** Mr. Worthy, Mr. Worthy.

**A voice:** They didn't have enough to divert.

**The Chairman:** Mr. Worthy, the question period is over; however, I don't share your definition of national treatment. Here's an example of national treatment.

If a U.S. banking institution came into Canada and purchased a facility in Canada they would then apply the same rules as the Canadian banks. An American bank could not stay in the U.S. and say, because the Canadian banks don't provide this service we're going to provide that service south of the border. Anyway, there's a question on the definition of national treatment.

**Ms Holm:** Could I be permitted to respond to that very briefly?

**The Chairman:** Very briefly.

**Ms Holm:** Under GATT, you're correct. Under the terms of article 105 of CUSTA, however, the definition of the GATT national treatment is extended to include exports as well as imports. That's the difference between your interpretation, I suggest, and mine.

**The Chairman:** I'm going to look that up and I'll take it under advisement.

**Mr. MacLaren:** Thank you very much for being with us this morning. I'm not certain, in listening to your discussion, whether your conclusion is to provide for the concerns that you've expressed. You said that you advocate all three measures at the bottom of the page concerning questions on water in NAFTA. Are they all necessary or are you saying that no one of them is sufficient? It's only the combination of three that would provide you with the reassurance that you would seek that Canadians cannot export water to the United States or Mexico.

**Ms Holm:** That is correct.

**Mr. MacLaren:** May I change the subject for a moment, Mr. Chairman? I notice—with the witness's agreement—that she has written on the question of subsidies and softwood exports. I wonder whether you want to comment on the adequacy of the provisions with regard to subsidies in NAFTA or whether you prefer to stick with your water subject today?

**Ms Holm:** I would like to have the luxury of the time to look at that, but I haven't, so I would stick with the water.

**Mr. MacLaren:** If I read your CV correctly, I thought you had written on the subject of—

**Ms Holm:** Yes, that was with respect to the softwood lumber tariff issue.

**Mr. MacLaren:** Yes.

**Ms Holm:** Perhaps I misunderstood your question.

[Traduction]

Il est ridicule de laisser entendre que nous pourrions obliger les Américains à dériver de l'eau vers le Canada.

**Le président:** Monsieur Worthy, monsieur Worthy.

**Une voix:** Et ils n'en ont pas assez pour en détourner.

**Le président:** Monsieur Worthy, la période des questions est terminée. Toutefois, je ne suis pas d'accord avec votre définition du traitement national.

Voici un exemple de traitement national. Si une institution bancaire des États-Unis achète une installation au Canada, elle doit respecter les mêmes règles que les banques canadiennes. Une banque américaine ne pourrait pas, sous prétexte que les banques canadiennes n'offrent pas tel ou tel service, décider de le fournir aux Canadiens à partir de ses bureaux aux États-Unis. De toute façon, la définition du traitement national n'est pas claire.

**Mme Holm:** Me permettez-vous de répondre très brièvement à votre intervention?

**Le président:** Très brièvement.

**Mme Holm:** Vous avez raison pour ce qui est du GATT. Par contre, l'article 105 de l'ALE élargit la définition du traitement national du GATT pour inclure les exportations ainsi que les importations. Voilà ce qui explique la différence entre votre interprétation et la mienne.

**Le président:** Je vais vérifier et prendre votre réponse en délibération.

**M. MacLaren:** Merci beaucoup d'être venue ce matin. Après vous avoir écoutée, je ne suis pas sûr si vous recommandez que soient prises des mesures pour répondre aux préoccupations que vous avez exprimées. Vous avez dit que vous préconisiez les trois mesures indiquées au bas de la page pour régler les problèmes de l'eau dans l'ALÉNA. Dites-vous qu'elles sont toutes nécessaires et que juste une d'entre elles ne serait pas suffisante? C'est seulement si ces trois mesures étaient prises ensemble que vous seriez assurée que les Canadiens ne pourront pas exporter d'eau aux États-Unis ou au Mexique.

**Mme Holm:** C'est exact.

**M. MacLaren:** Puis-je changer de sujet un instant, monsieur le président—avec le consentement du témoin? Je constate qu'elle a écrit des articles sur la question des subventions et des exportations de bois d'oeuvre. Pouvez-vous me dire ce que vous pensez de l'efficacité des dispositions relatives aux subventions dans l'ALÉNA, ou préférez-vous vous en tenir à la question de l'eau pour aujourd'hui?

**Mme Holm:** J'aimerais bien avoir le luxe d'en discuter, mais, comme je n'en ai pas le temps, j'aimerais mieux m'en tenir à la question de l'eau.

**M. MacLaren:** Si j'ai bien lu votre curriculum vitae, vous avez écrit des articles sur la question de... .

**Mme Holm:** Oui, sur la question des tarifs visant le bois d'oeuvre.

**M. MacLaren:** Oui.

**Mme Holm:** J'ai peut-être mal compris votre question.



[Text]

**Mr. MacLaren:** I assumed that what you had in mind was the difficulty of resolution of that subject because of the inadequacy of the definition of subsidies within the Canada-U.S. Free Trade Agreement. I wondered whether you had in mind modified, strengthened and revised provisions that would have enabled Canada to resolve that issue much more quickly than has proven to be the case.

**Ms Holm:** Yes, briefly with respect to the softwood lumber tariff issue, the argument that could have successfully been made by Canada is that a market imperfection is not a definable subsidy under the terms and conditions of GATT. We had a formula in Canada, the Rothery formula, which priced softwood. The industry, not surprisingly, organized around this formula and became vertically integrated with internal pricing, which frustrated the efficacy of the formula to respond to the public interests. Rather than dealing with that, we took the hit of the softwood lumber issue, which served some sectors of the industry quite well because it prevented B.C.'s companies from effectively competing in the Japan market. We had to solve our own problems here.

• 1105

The whole question of subsidies... I just restate one more time it is an instrument of public policy that is profoundly important that Canada retain. We have an enterprise intervention economy. It is a higher click on the evolutionary scale, if you will, of social democratic orders. It is criminal that our ability to wisely and judiciously manage our economic and social challenges are being so greatly questioned in this time.

**Mr. MacLaren:** I'd like to revert then to the water subject for a moment longer. Do I understand that your concern about the adequacy of the Canada water preservation act stems from the belief that it would be successfully challenged under the terms of the FTA?

**Ms Holm:** First of all, it died on the order paper and so we don't have anything at the moment. But were it to have been enacted, definitely. It simply is a domestic piece of legislation that does nothing to change the terms of an agreement. Say I had a house I was going to sell to you and I had a domestic arrangement with my little sister to live in the basement. You took over the house, and I saw you in the street, and you said, it's a great house but there's this kid that keeps hanging around downstairs. And I said, well, this was just a domestic arrangement that I wanted to keep up. My agreement would be with you to turn over clear title to that house so that any encumbrances...

The agreement between Canada and United States stands on its own and it does not... In fact, Crosbie pointed this out, that the domestic legislation has no bearing or weight with respect to the terms of the bilateral agreement. He pointed it

[Translation]

**M. MacLaren:** J'ai supposé que vous pensiez que cette question a été difficile à régler à cause de la définition imparfaite des subventions dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Je me demandais si vous aviez en tête des dispositions modifiées, renforcées et révisées qui permettraient au Canada de résoudre ce problème beaucoup plus rapidement que dans le passé.

**Mme Holm:** Oui, très rapidement, en ce qui concerne la question des tarifs visant le bois d'oeuvre, le Canada aurait pu, avec succès, faire valoir l'argument selon lequel une imperfection du marché ne peut pas être définie comme une subvention aux termes du GATT. Au Canada, nous utilisons la formule Rothrie pour établir le prix du bois d'oeuvre. Et il n'est pas étonnant que l'industrie se soit organisée en fonction de cette formule et se soit intégrée verticalement de manière à ce que les prix soient établis à l'interne, ce qui a eu pour effet de rendre inefficace la formule, dont l'objectif était de tenir compte de l'intérêt public. Plutôt que de régler ce problème, nous nous sommes laissé frapper de plein fouet par la question du bois d'oeuvre, qui a très bien servi certains secteurs de l'industrie, puisqu'elle a empêché les entreprises de la Colombie-Britannique de faire face à la concurrence sur le marché japonais. Nous étions occupés à régler nos problèmes ici.

En ce qui a trait aux subventions, je répète, encore une fois, qu'elles constituent un instrument de politique gouvernementale et qu'il est capital que le Canada conserve la possibilité d'y avoir recours. Nous avons une économie de libre entreprise avec interventions des gouvernements. C'est un degré plus élevé dans l'échelle d'évolution de l'ordre social et démocratique. Il est criminel de tellement remettre en question notre capacité de gérer sagement et judicieusement nos défis économiques et sociaux.

**M. MacLaren:** J'aimerais revenir encore un peu sur la question de l'eau. Ai-je bien compris que vous êtes inquiète de l'efficacité de la loi sur la préservation de l'eau au Canada parce que vous croyez qu'elle pourrait être contestée avec succès en vertu de l'ALE?

**Mme Holm:** Premièrement, ce projet de loi est mort au Feuilleton, et à l'heure actuelle il y a un vide législatif. Mais vous avez raison, si cette loi avait été adoptée, elle aurait été insuffisante. Il s'agirait simplement d'un texte législatif intérieur qui ne pourrait en rien modifier les termes d'un accord. Imaginons, par exemple, que je vous vends une maison et que je me suis au préalable entendue avec ma petite soeur pour qu'elle habite le sous-sol. Vous emménagez, puis je vous rencontre dans la rue, et vous me dites: c'est une maison formidable, mais il y a une jeune fille qui traîne constamment dans le sous-sol. Et je vous dirais: eh bien, c'est une entente familiale, mais je veux que vous la respectiez. Ça n'irait pas, vous voudriez que je vous transmette un titre libre, de sorte que toute charge...

L'accord conclu entre le Canada et les États-Unis s'applique indépendamment de tout autre texte législatif, et il ne... M. Crosbie lui-même a dit que la loi canadienne n'a aucun effet sur l'accord bilatéral. Il l'a signalé au sujet des

[Texte]

out with respect to the United States, yet he claims that there would some protection afforded by Canada's domestic legislation, which is a curious, indefensible position to have taken. It doesn't do anything. It's nice to have it.

I think what is frustrating on this issue is that there have been so many smoke screens really put up on this. It has been very difficult to pin it down. I have an article with me where Michael Wilson says that this North American trade agreement explicitly... It says: "Wilson also said the new agreement clearly exempts large-scale exports of water". Well, it simply doesn't, and I would challenge anyone to show me an exemption for water in this agreement. It simply doesn't contain it.

The problem is that there's such a steep learning curve for journalists on this to go back to these people and ask what they are talking about and say, show us where this is. The public has been... I don't like to use the word "misled", but after six years, I'm sorry, unfortunately it's the way I feel on it.

**Mr. MacLaren:** The memorandum of understanding you advocate would, in your view, immunize the terms of the Canada water preservation act from challenges that were under the FTA.

**Ms Holm:** Absolutely. Restricting the agreement to only bottled water would certainly allow the Canada water preservation act, if passed, to be the law of the land that governs our own sovereign use of that water and our relationship with that water to trading partners.

**Mr. MacLaren:** But beyond that, even if those two provisions out of the Canada water preservation act and the memorandum of understanding were in place, you would still advocate within NAFTA—

**Ms Holm:** An exemption.

**Mr. MacLaren:** An exemption.

**Ms Holm:** Absolutely. There are three pillars, and given what the government has said on this issue very clearly—and I speak now to the government members of this committee—I would urge you that this is a very simple fix. It is a critically important one.

• 1110

**The Chairman:** We're into the five-minute rounds now.

**Mr. MacWilliam:** Wendy, Canada's national water policy does specifically state some reservations with respect to large-scale water diversions. The water policy, however, is a philosophical overview. It's not backed up by any legislation. The government has often used the water policy, stating that this is Canada's position.

I'd like your views on whether or not a philosophical document that is not backed up by legislation has any teeth at all with respect to the FTA.

**Ms Holm:** None at all. Even if it were backed up by legislation for the reasons we've discussed, there would be no teeth. You're quite right. It is simply a policy position paper.

[Traduction]

États-Unis, ce qui ne l'a pas empêché de prétendre que la loi canadienne nous assurerait une certaine protection, ce qui est une position bizarre et indéfendable. C'est bien joli d'avoir une loi intérieure, mais elle n'a aucun effet.

Ce qui est frustrant dans toute cette affaire, c'est que la réalité est cachée par tellement d'écrans de fumée. C'est très difficile de la cerner. J'ai ici un article dans lequel on rapporte que Michael Wilson a dit que cet accord de libre-échange nord-américain prévoit explicitement... Je cite: «M. Wilson a également affirmé que le nouvel accord exempte clairement les exportations d'eau à grande échelle». Eh bien, c'est tout simplement faux, et je mets quiconque au défi de me montrer où, dans cet accord, il y a une exemption pour l'eau. Il n'y en a pas.

Le problème, c'est que les journalistes en ont tellement à apprendre et si rapidement sur cette question qu'ils ne demandent pas à ces gens d'expliquer ce qu'ils disent et ne leur demandent pas de leur montrer les dispositions pertinentes. Le public a été... j'hésite à dire qu'il a été «induit en erreur», mais après six ans, je suis désolée, mais c'est malheureusement ce que je pense.

**M. MacLaren:** Le protocole d'entente que vous préconisez placerait, à votre avis, la loi sur la préservation de l'eau au Canada à l'abri de toute contestation en vertu de l'ALE.

**Mme Holm:** Absolument. Si l'accord se limitait uniquement à l'eau embouteillée, la loi sur la préservation de l'eau au Canada, si elle était adoptée, serait alors la loi du pays, celle qui régirait l'exercice de notre souveraineté quant à l'utilisation de cette eau ainsi que nos relations avec nos partenaires commerciaux en ce qui a trait à cette ressource.

**M. MacLaren:** Même si la loi sur la préservation de l'eau au Canada et le protocole d'entente existaient, vous souhaiteriez quand même que l'ALÉNA contienne...

**Mme Holm:** Une exemption.

**M. MacLaren:** Une exemption.

**Mme Holm:** Absolument. Il y a trois piliers, et étant donné ce que le gouvernement a dit très clairement sur cette question—je m'adresse maintenant aux membres de ce comité qui font partie du gouvernement—je vous prie de croire que c'est une solution très simple. C'est une mesure d'une importance capitale.

**Le président:** Nous commençons maintenant la ronde de questions de cinq minutes.

**M. MacWilliam:** Wendy, la Politique des eaux nationales du Canada énonce explicitement certaines réserves à l'égard des détournements de cours d'eau à grande échelle. Toutefois, cette politique n'est qu'un énoncé de principes qui ne repose sur aucun texte législatif. Le gouvernement a souvent cité la politique des eaux comme étant la position du Canada.

J'aimerais savoir si vous pensez qu'un énoncé de principes qui ne repose sur aucune loi a un poids quelconque face à l'ALE.

**Mme Holm:** Aucun. Même si ces principes étaient concrétisés dans une loi, celle-ci serait sans effet pour les raisons dont nous avons discuté. Vous avez tout à fait raison. Ce n'est rien d'autre qu'un énoncé de principes.



[Text]

**Mr. MacWilliam:** The next question, which you've walked right into, actually, was regarding the implementation legislation with the FTA.

When the argument arose four years ago about the inclusion of water in the free trade agreement, there was implementing legislation that supposedly exempted large-scale water diversions. Now that the free trade agreement is in place, does it not supersede such domestic legislation? In other words, it takes precedence over it.

**Ms Holm:** Absolutely.

**Mr. MacWilliam:** The legislation is toothless, in a sense.

**Ms Holm:** It is toothless. It is very misleading for the government to keep pointing to this. It assuages public concern very dangerously. There is no teeth to the domestic legislation. It has no standing before the bilateral agreement.

If we were to attempt to point to that, we could either change our domestic legislation to be consistent with the free trade agreement or we could attempt to say no to a commodity as important as water is to the United States.

**Mr. MacWilliam:** Another question refers to previous comments brought up in regard to water diversion projects or projects in which the American government has had some cost-sharing with Canada. I refer specifically to the Rafferty-Alameda Dam project. U.S. money was involved in the construction of that diversion facility.

My understanding of your argument is that because the United States was involved in some way in cost-sharing of the construction of those dams, would that not provide for them, under national treatment, access to those waters? Is that what you were saying?

**Ms Holm:** Absolutely. If I can just draw the picture a little bit more fully, Rafferty-Alameda is very important in the scheme of continental water-sharing proposals. If you look at the grand canal project that is tied in to the James Bay development, the water comes down into the Great Lakes, out through the Great Lakes, through the Qu'Appelle and Assiniboine and Red Rivers, which are reversed under the engineering diagrams, and is stored in Diefenbaker Lake, which is conveniently upstream from the Rafferty-Alameda Dam.

There is a great deal of information to suggest that the Rafferty-Alameda Dam does not make sense for the flood control it was put in to accomplish. It certainly does make sense with respect to the proposal by Tom Kierans for large-scale exports of water from Quebec to the United States. These diagrams are the result of work by companies such as SNC and Bechtel and AECL and Hydro-Québec. They are very serious proposals.

**Mr. MacWilliam:** Just before I ask my last question, information for the committee as a whole, there's a major conference on the North American water and power alliance, which was a plan to divert much of the flow of rivers throughout British Columbia and Yukon. The conference is apparently taking place in Loma Linda, California, in February. It's discussing U.S. access to Canadian water, diverting the Mackenzie, Yukon and Columbia Rivers. That's

[Translation]

**M. MacWilliam:** Cela m'amène à ma question suivante, qui porte sur la loi de mise en oeuvre de l'ALE.

Lorsqu'on a discuté, il y a quatre ans, d'inclure l'eau dans l'Accord de libre-échange, la loi de mise en oeuvre devait exclure les détournements de cours d'eau à grande échelle. Maintenant que l'Accord de libre-échange est en vigueur, est-ce qu'il ne l'emporte pas sur cette loi canadienne? En d'autres mots, est-ce que cet accord n'a pas la primauté?

**Mme Holm:** Absolument.

**M. MacWilliam:** Donc, en un certain sens, la loi est impuissante.

**Mme Holm:** Tout à fait. Le gouvernement ne cesse de parler de cette loi, ce qui est très trompeur. Cela apaise très dangereusement les préoccupations de la population. La loi canadienne n'a aucun pouvoir. Elle n'est pas reconnue dans l'accord bilatéral.

Nous avons deux options: nous pourrions modifier notre loi intérieure pour la rendre conforme à l'Accord de libre-échange ou nous pourrions essayer de refuser d'exporter de l'eau, ressource qui est très importante pour les États-Unis.

**M. MacWilliam:** Ma question suivante porte sur des commentaires qui ont été faits tout à l'heure au sujet des projets de dérivation de cours d'eau qui ont été financés conjointement par le Canada et les États-Unis. Je pense en particulier au barrage Rafferty-Alameda. Les Américains ont aidé à financer la construction de cette installation de dérivation.

Si j'ai bien compris votre argument, comme les États-Unis ont assumé une partie des frais pour la construction de ces barrages, cela leur donne accès à ces eaux en vertu du traitement national. Est-ce bien ce que vous disiez?

**Mme Holm:** Absolument. Permettez-moi de compléter le tableau. Le barrage Rafferty-Alameda est un élément très important des propositions de partage des ressources en eau du continent. Prenez l'exemple du canal Grand, qui fait partie du projet d'aménagement de la baie James: l'eau est amenée de la baie James aux Grands Lacs, traverse les Grands Lacs, passe par les rivières Qu'Appelle, Assiniboine et Rouge, dont le cours est renversé dans des dessins techniques, et est stockée dans le lac Diefenbaker, qui, par un heureux hasard, se trouve en amont du barrage Rafferty-Alameda.

Beaucoup de renseignements semblent indiquer que le barrage Rafferty-Alameda n'a aucun sens s'il s'agit de contrôler les inondations, ainsi qu'on l'a prétendu. Par contre, il cadre très bien avec la proposition de Tom Kierans visant l'exportation d'eau à grande échelle du Québec aux États-Unis. Ces diagrammes sont le résultat des travaux d'entreprises comme SNC, Bechtel, EACL et Hydro-Québec. Il s'agit de propositions très sérieuses.

**M. MacWilliam:** Avant de poser ma dernière question j'aimerais mentionner, à titre d'information pour tous les membres du comité, que va se tenir une importante conférence sur l'alliance nord-américaine en matière d'eau et d'énergie, qui prévoit de détourner une bonne partie des rivières de la Colombie-Britannique et du Yukon. Il semble que cette conférence aura lieu à Loma Linda, en Californie, en février. On y discutera de l'accès des États-Unis aux eaux

[Texte]

just information for yourself, Wendy, in case you're interested in that.

Last, has the public had enough time? Wendy, you indicated that you had difficulty preparing under the current time schedule the committee has set. Do you think the public has had enough time? Is the public aware of these very conferences taking place?

• 1115

**Ms Holm:** I was not aware of this conference until it was brought to my attention by someone last week.

No, I don't think members of the Canadian public have the information in front of them to make a sound and rational decision, certainly with respect to this issue of water. I would limit my comments to water. The Canadian public is being greatly misled by statements such as I just quoted from the Hon. Michael Wilson with respect to the concern over water.

**Mr. Friesen:** Is it all right if I call you Wendy? He did.

**Ms Holm:** Yes.

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** You don't know her as well as he does.

**Mr. Friesen:** You said in your introductory remarks that any trade agreement is a reduction in sovereignty. Presumably, to become totally and absolutely sovereign one would have no trade at all, and I don't think you are saying that, are you?

**Ms Holm:** I don't know that I would agree with that statement, because there are certainly incentives for trade that don't impinge upon the sovereign ability of a nation to set public policy; for example, the private sector transactions. I don't think that, to argue sovereignty, you can say that the corollary to trade agreements where you lose sovereignty is absolutely no trade in order to retain sovereignty. It just doesn't follow.

Sovereignty has to do with decisions with respect to public goods, to public policy, and to monetary and fiscal policy; the tools of government to do its job, as it were. That certainly does not imply a limitation to trade. Trade would be occurring even if you maintained full sovereignty, I suggest.

**Mr. Friesen:** So you prefer only private transactions in order to maintain sovereignty?

**Ms Holm:** No. I am simply saying I don't agree with the premise you opened with.

Sorry, I am an economist; I believe in markets. When markets work, I believe they are the most efficient allocators in very many instances. I believe it is the role of the state to look to the medium term. The market looks to the short term and that is often very effective, but the state has to look to the effects in the medium term and that is where the use of regulatory instruments is required.

[Traduction]

canadiennes, du détournement des fleuves Mackenzie, Yukon et Columbia. J'ai pensé, Wendy, que cette information pourrait vous intéresser.

Dernièrement, est-ce que la population a eu assez de temps? Vous avez indiqué, Wendy, que vous avez eu du mal à vous préparer à cette séance à cause du calendrier établi par le comité. Pensez-vous que le public a eu assez de temps? Le public sait-il même que ces conférences ont lieu?

**Mme Holm:** Je n'étais pas au courant de cette conférence jusqu'à ce que quelqu'un m'en informe la semaine passée.

Non, je ne pense pas que la population canadienne ait toute l'information dont elle a besoin pour prendre une décision bien fondée et rationnelle, en tout cas en ce qui concerne l'eau. Je voudrais m'en tenir à la question de l'eau. Des déclarations comme celle de l'honorable Michael Wilson que je viens de citer induisent gravement en erreur la population canadienne en ce qui concerne l'eau.

**M. Friesen:** Vous permettez que je vous appelle Wendy comme mon collègue?

**Mme Holm:** Oui.

**M. Van De Walle (St-Albert):** Vous ne la connaissez pas aussi bien que lui.

**M. Friesen:** Vous avez dit dans votre exposé préliminaire que tout accord commercial implique une perte de souveraineté. Ainsi, pour être totalement et absolument souverain, il ne faudrait pas avoir d'échanges commerciaux du tout; je ne pense pas que vous disiez cela, n'est-ce pas?

**Mme Holm:** Je ne suis pas d'accord avec ce que vous dites, car il y a certainement des moyens d'encourager le commerce qui ne portent pas atteinte au pouvoir souverain d'une nation d'établir des politiques dans l'intérêt public; par exemple, les transactions du secteur privé. Je ne pense pas que l'on puisse dire que si les accords commerciaux entraînent une perte de souveraineté il faut interdire tout commerce afin de conserver sa souveraineté. Ce n'est pas une conséquence naturelle.

La souveraineté, c'est pouvoir prendre des décisions au sujet des biens, de l'intérêt public, établir la politique monétaire et fiscale; c'est en quelque sorte les outils dont dispose le gouvernement pour remplir sa fonction. Cela ne signifie certainement pas que l'on doive restreindre le commerce. Je pense qu'il y aurait des échanges commerciaux même si la souveraineté était intégralement protégée.

**M. Friesen:** Ainsi, vous préférez qu'il n'y ait que des transactions privées, afin de maintenir la souveraineté?

**Mme Holm:** Non. Je disais simplement que je ne suis pas d'accord avec votre prémisse.

Désolée, je suis économiste; je crois que dans bien des cas, les marchés, lorsqu'ils fonctionnent, constituent le moyen le plus efficace de répartir les ressources. Je crois que le rôle de l'État concerne le moyen terme. Le marché s'occupe du court terme, et souvent de façon très efficace, mais l'État doit essayer de prévoir les effets à moyen terme, et c'est pour cela qu'il a besoin d'instruments de réglementation.



[Text]

**Mr. Friesen:** With respect to the Columbia River Treaty, which Dave mentioned, that treaty was signed in 1961, I believe, between Canada and the United States.

**Ms Holm:** There was a bunch of signatory dates, but yes.

**Mr. Friesen:** Yes, right. You are aware that an agreement was signed two years later between Ottawa and British Columbia that effectively said that any place in the agreement where you would read Ottawa, you should read Victoria.

**Ms Holm:** Yes.

**Mr. Friesen:** Which gave Victoria or the Province of British Columbia autonomy over the Columbia River Treaty. Would this not turn that whole decision-making process over to the provinces and, in this case, to the province? To what extent do you see water as a provincial resource, which goes beyond the pale of federal jurisdiction, at least in part?

**Ms Holm:** First of all, referring to the free trade agreement—and the same applies to the NAFTA, I am sure—the two signatories, which were the federal governments of both Canada and the United States, commit to bringing provinces in line—and that will always be an interesting negotiation—where the provinces fail to uphold a provision of the trade agreement that was entered into on their behalf by the federal government.

So the jurisdiction over water has always been a bit of a clouded one because it was never considered to be a valued good, so there weren't a lot of people grabbing for its jurisdiction. We've got inland waters, the jurisdiction for which is obviously federal; navigable waters, which are federal.

With respect to the right of the province to export, various provinces, such as Ontario and others, have attempted to define their right. All of that notwithstanding, the feds have committed the government to ensuring that all participants, including the provinces, will honour the terms of the agreement. So if there were a difference of opinion it would be a battle between the feds and the province. I suggest that, certainly under this constitutional arrangement, there is a lot of clout with which to bring the province into line.

• 1120

**Mr. Friesen:** Finally, you talked much about public in relation to subsidies. I understand that. How far are you willing to take that issue and how do you make the distinction between that and subsidies masking efficiency, which they do, many times? How do you draw the line?

**Ms Holm:** As an economist, it's very easy. You look at what you're attempting to accomplish, then design a policy that is going to affect that goal with the minimum distortion respecting production, price, markets, market responsiveness, efficiency, and competitiveness.

Public policy has to look at all these priorities with respect to any sector, including agriculture. You construct the policy in such a way that you don't distort decision-making. Without getting into a long answer, that's certainly doable.

[Translation]

**M. Friesen:** Au sujet du Traité du fleuve Columbia, que Dave a mentionné, il a été signé en 1961, je crois, par le Canada et les États-Unis.

**Mme Holm:** Il y a eu plusieurs dates de signature, mais oui.

**M. Friesen:** Très bien. Vous savez que deux ans plus tard Ottawa et la Colombie-Britannique ont signé une entente qui disait que dans le traité Ottawa pouvait être remplacé par Victoria partout où il était mentionné.

**Mme Holm:** Oui.

**M. Friesen:** Cela a donné à Victoria, ou à la Colombie-Britannique, l'autonomie dans l'application du Traité du fleuve Columbia. Est-ce que cela n'a pas eu pour effet de transférer tout le processus décisionnel à la province? Dans quelle mesure l'eau est-elle une ressource provinciale, au-delà de la compétence fédérale?

**Mme Holm:** Premièrement, dans l'accord de libre-échange—je suis sûre que la même chose est vraie pour l'ALÉNA—les deux signataires, c'est-à-dire les gouvernements fédéraux du Canada et des États-Unis, se sont engagés à rappeler à l'ordre les provinces—ce qui donnera toujours lieu à des négociations intéressantes—lorsque les provinces ne respectent pas une disposition de l'accord commercial qui a été signé en leur nom par le gouvernement fédéral.

Les compétences en matière d'eau ont toujours été un peu incertaines parce que ce n'est pas une ressource à laquelle on attachait de la valeur, de sorte que les gouvernements ne se précipitaient pas pour en revendiquer la responsabilité. Nous avons des eaux intérieures qui relèvent évidemment de la compétence fédérale; des eaux navigables, qui sont fédérales.

Plusieurs provinces, dont l'Ontario, ont essayé de définir leur droit d'exporter. Malgré tout cela, le gouvernement fédéral s'est engagé à veiller à ce que tous les participants, y compris les provinces, respectent les termes de l'accord. Donc, s'il y avait une divergence d'opinions, la lutte se ferait entre le gouvernement fédéral et les provinces. Je pense que le gouvernement fédéral, en vertu de la Constitution actuelle, a beaucoup de pouvoir pour contraindre les provinces.

**M. Friesen:** Enfin, vous avez souvent mentionné l'intérêt public en parlant des subventions. Je comprends cela. Jusqu'où êtes-vous prête à aller et comment faites-vous la différence entre les subventions visant à protéger l'intérêt public et les subventions servant à masquer l'inefficacité, ce qui arrive très souvent? Où fixez-vous la limite?

**Mme Holm:** Pour une économiste, c'est très facile. Il faut décider ce que nous cherchons à accomplir puis élaborer une politique qui permettra d'atteindre cet objectif en introduisant le moins de distorsion possible dans la production, les prix, les marchés, l'adaptation des marchés, l'efficacité et la compétitivité.

La politique gouvernementale doit tenir compte de toutes ces priorités pour chaque secteur, y compris l'agriculture. La politique doit être établie de manière à ne pas fausser le processus de décision. Sans vouloir entrer dans les détails, c'est certainement faisable.

[Texte]

**The Chairman:** Thank you. I know there's a subcommittee on finance that has written a draft report 130 pages long on regulations and that question, so you're welcome to look at it with your bedside reading this evening.

I thank you for appearing before the committee. Your points were specific and right to the point. I appreciate that.

**Ms Holm:** Thank you.

**The Chairman:** I'd like to welcome the next witnesses, the representatives of the United Fishermen and Allied Workers' Union. They are Mr. Jim Sinclair, General Organizer; Mr. John Radosevic, Secretary-Treasurer; and Judy Close, replacing Burma Lockett, Vice-President, Shore workers.

You have an opportunity to make an opening statement. Then we'll go to questions from the members. The microphone is yours.

**Mr. John Radosevic (Secretary-Treasurer, United Fishermen and Allied Workers' Union):** To start, I'll tell you a bit about our organization. It represents approximately 6,000 fishermen, shore workers, tendermen, and various types of other fisheries and processing parts and pieces.

We're here essentially because this issue directly affects the United Fishermen and Allied Workers' Union and the fishing industry in British Columbia. It has been said that ours is the first industry to be affected by the free trade agreement, as opposed to the NAFTA. While that may or may not be true, it is certainly an important issue for us.

We're very concerned that the water we depend on will be diverted. Certainly the NAFTA agreement does not protect the water that we depend on, and we're concerned about that.

• 1125

We're concerned about our processing industry. I think that is understandable, considering the fact that this is the third- or fourth-largest industry in the province of British Columbia. On a good year I think we generate somewhere close to \$1 billion in the economy of the province, and it's in jeopardy. I say that not in a specific way; I say that in a general way. There are a number of reasons for that, and we'll be pleased to get into that once the questioning starts.

We're here to address those issues, plus we're here to talk about what some of the actual effects of the free trade agreement up to this point have been on our industry in real and concrete terms. We've now had some experience; we've had a few years under a new trade regime, and it has affected our industry, as I've indicated.

I would like to introduce Jim Sinclair, who has been assigned by our organization to work on matters related to free trade. He also represents the organization when it comes to dealing with the processing sector workers. He's our head spokesman on that. Judy Close is a chief shop steward in one of the plants, the B.C. Packers plant that has recently closed down.

[Traduction]

**Le président:** Merci. Je sais qu'il y a un sous-comité des finances qui a rédigé un rapport de 130 pages sur la réglementation et cette question, et je vous invite à en faire votre livre de chevet.

Je vous remercie d'avoir comparu devant le comité. Vous avez soulevé des points précis et pertinents. Je vous en suis reconnaissant.

**Mme Holm:** Merci.

**Le président:** J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins suivants, qui représentent le Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés. Il s'agit de M. Jim Sinclair, organisateur général; de M. John Radosevic, secrétaire-trésorier; et de Judy Close, qui remplace Burma Lockett, vice-présidente, Travailleurs à terre.

Vous pouvez, si vous le voulez, faire un exposé préliminaire. Ensuite, les députés vous poseront des questions. La parole est à vous.

**M. John Radosevic (secrétaire-trésorier, Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés):** Tout d'abord, permettez-moi de vous dire rapidement qui nous sommes. Notre syndicat représente environ 6 000 pêcheurs, travailleurs à terre, transbordeurs, ainsi que des employés des autres secteurs des pêches et de la transformation.

Si nous sommes ici aujourd'hui, c'est essentiellement parce que cette question touche directement le Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés ainsi que l'industrie des pêches de la Colombie-Britannique. On a dit que notre secteur était le premier à être touché par l'Accord de libre-échange, celui conclu entre le Canada et les États-Unis, non pas l'accord nord-américain. Je ne sais pas si c'est vrai, mais c'est certainement une question importante pour nous.

Nous craignons beaucoup que les eaux dont nous dépendons ne soient détournées. L'ALÉNA ne protège certainement pas les eaux dont nous dépendons, et cela nous inquiète.

Nous craignons pour notre industrie de la transformation. Je pense que cela est facile à comprendre, étant donné que c'est la troisième ou la quatrième industrie de la Colombie-Britannique. Les bonnes années, nous apportons environ un milliard de dollars à l'économie de la province, et cette contribution est menacée. Ce risque est non pas particulier, mais général. Il y a un certain nombre de raisons à cela, et nous serons heureux de vous les expliquer pendant la période de questions.

Nous sommes ici pour discuter de ces questions, et pour parler de certains des effets réels et concrets que l'Accord de libre-échange a eus jusqu'à ce jour sur notre industrie. Nous avons maintenant un peu d'expérience; nous vivons depuis quelques années sous un régime de libre-échange qui a eu un effet sur notre industrie, comme je l'ai dit.

J'aimerais vous présenter Jim Sinclair, à qui notre syndicat a confié le dossier du libre-échange. Il est également le représentant du syndicat auprès des travailleurs du secteur de la transformation. Il est notre principal porte-parole sur cette question. Judy Close est la principale déléguée syndicale de l'usine de la B.C. Packers qui a fermé ses portes récemment.



[Text]

Today we're going to try to show the connection between that closure and the free trade agreement, and our concern that this not be extended beyond what it already is. In fact we should be looking at roll-backs to protect our industries more than they are currently being protected.

I'll turn the floor over to Jim Sinclair, who will address the major concerns for our organization and who will answer any questions you may have, followed by a short presentation from Judy on the effect in the plant itself.

**Mr. Jim Sinclair (General Organizer, United Fishermen and Allied Workers' Union):** Thank you for allowing us to be here today.

Unfortunately we don't have a written brief. We just heard on Friday that we were to appear here today. Like a lot of groups, I'm sure, we were scrambling to present material to you. I hope this doesn't represent the end of the process for Canadians to participate in these hearings but perhaps, in my most optimistic mind, the beginning of a process to allow Canadians to have input into this decision.

As John said, we are the fourth-or fifth-largest industry in this province, depending on the year that you look at the figures, and we have been a trading part of the nation for well over a century. Fish and trade have gone hand in hand from the early days when it was traded by native people far beyond the boundaries of this province. We've always been competitive. I want to be clear about that. We've sold all our fish every year. We've had a viable industry. There's no question about that. You can go back to the history.

The key to this industry and why we believe the free trade agreement is a disaster for Canada, not just the fishing industry, is that we add value. For all of the millions of dollars we spend on protecting our fish and making sure they come back to our rivers, we also add double that value when it comes ashore. If the fish is worth half a billion dollars when it's bought off the boat of the fishermen, it's worth a billion at the other end. That provides a healthy economy. That other half a billion goes to schools, medicare, federal taxes, provincial taxes, jobs, services in the community, all of those things.

I think you'll agree that a healthy economy is one that processes its resources, and for Canada that's not just about free trade. In general, we've been healthier when we've added value to our resources. That continues, I believe, to be the underpinnings of this economy.

The GATT ruling came prior to free trade, no question about that. The GATT ruling was the Americans coming to us to attack our right to process our own fish by saying to us, if you're going to go to Alaska and buy our herring, then we

[Translation]

Aujourd'hui nous allons essayer de montrer le lien qui existe entre cette fermeture et l'Accord de libre-échange. Nous voudrions limiter les répercussions de cet accord sur notre industrie. En fait, nous devrions envisager des réductions pour protéger nos industries beaucoup plus qu'elles ne le sont à l'heure actuelle.

Je vais passer la parole à Jim Sinclair, qui vous parlera des principales préoccupations de notre syndicat et qui répondra à vos questions, après un court exposé que Judy fera sur les répercussions de l'accord au niveau de l'usine.

**M. Jim Sinclair (organisateur général, Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés):** Merci de nous avoir permis de comparaître aujourd'hui.

Malheureusement, nous n'avons pas de mémoire écrite. Nous avons appris vendredi seulement que nous allions comparaître aujourd'hui. Comme bien d'autres groupes, j'en suis sûr, nous nous sommes précipités pour préparer notre exposé. J'espère que ces audiences ne seront pas pour les Canadiens la dernière chance d'y participer, mais, soyons très optimistes, le début d'un processus qui permettra aux Canadiens d'avoir voix au chapitre.

Comme John l'a dit, nous sommes la quatrième ou la cinquième industrie de cette province, selon les années, et nous sommes un secteur commercial depuis bien au-delà d'un siècle. Poisson et commerce vont de pair depuis les débuts, lorsque les autochtones vendaient leur poisson bien au-delà des limites de cette province. Nous avons toujours été compétitifs. Je veux que cela soit très clair. Nous vendions tout notre poisson chaque année. Notre industrie était viable. Cela ne fait aucun doute. Vous pouvez vérifier dans les annales.

La clé de notre succès—et la raison pour laquelle nous croyons que l'Accord de libre-échange a été un désastre pour le Canada, et non pas seulement pour l'industrie de la pêche—c'est que nous ajoutons de la valeur. Nous dépensons des millions de dollars pour protéger nos poissons et pour nous assurer qu'ils reviendront dans nos rivières, mais la valeur que nous ajoutons au poisson débarqué est deux fois plus élevée que ces dépenses. Si le poisson vaut un demi-milliard de dollars lors du débarquement, il en vaut un milliard en bout de ligne. C'est le gage d'une économie saine. L'autre demi-milliard de dollars va aux écoles, à l'assurance-maladie, à la création d'emplois, aux services à la collectivité, aux gouvernements fédéral et provincial sous forme d'impôt, etc.

Je pense que vous conviendrez avec moi qu'une économie saine en est une qui traite ses ressources; pour le Canada le libre-échange ne suffit pas. En général, notre économie est plus saine lorsque nous transformons nos ressources pour leur ajouter de la valeur. Cela reste, à mon avis, le fondement de notre économie.

La décision du GATT a été rendue avant la signature de l'Accord de libre-échange, cela ne fait aucun doute. Les Américains s'étaient adressés au GATT pour attaquer notre droit de transformer notre propre poisson; ils prétendaient

[Texte]

should be allowed to come in here and take your fish away. When we made an agreement with the Alaskan processors that we would not buy theirs if they would not buy ours, the American government said, forget it, we want access to your resource, which is far more valuable.

The ruling came down in 1988 and it was not challenged by the federal government. We agreed to go along with that ruling. The free trade agreement came along and negotiations took place on free trade. The government agreed that we would grandfather in the protections for east coast fishermen, inshore workers and packers, so that all of the regulations on the east coast were grandfathered into the free trade agreement. But as Joe Clark said at the time, somebody has to lose, and you're the losers. From the initial stages the fishing industry was portrayed as a loser in this agreement by the federal government, by Mr. Clark.

We, of course, saw the first impact of that about 15 or 20 days after that statement when we went into bargaining with the association. We got a letter from the company saying to the people of the industry that because of the new agreements they had new bargaining objectives. This is contained in your kit. The first objective, which was quite objectionable to us, was to reduce operating costs in an effort to be more competitive in the absence of the historical protection of national borders. The companies came right out front and said to us that they were going to operate in the global economy, that there were no such things as national borders.

• 1130

Mr. McMillan, who is the president of J.S. McMillan Fisheries Ltd., wrote a letter to us and said they were attempting to establish a competitive environment that free trade will thrust on the industry in the future. What does that mean for the fishermen? The American fishermen did not have a benefit fund, so if you died you did not have life insurance, or if you got sick you did not have any indemnity payments. They said to us that if they didn't have it, we couldn't have it any more.

For shore plant workers it meant going from \$14 an hour to \$8 and \$9 an hour and the reintroduction of piece work and work on weekends at straight time. Those were their proposals, which we ended up fighting in an 18-day strike, basically losing 18 days of production in this industry as a result of the agreement and the company's assertion that free trade for the fishing industry is a negative thing and that workers and fishermen have to pay for that negativity by having lower wages and by harmonizing ourselves with our American processors. That year 8.7 million pounds of salmon went south of the border unprocessed, and that trend continues.

[Traduction]

avoir le droit de nous enlever notre poisson sous prétexte que nous achetions du hareng de l'Alaska. Lorsque nous nous sommes entendus avec les transformateurs de l'Alaska pour ne plus acheter leur poisson si eux n'achetaient plus le nôtre, le gouvernement américain a dit que cela ne suffisait pas, qu'ils voulaient avoir accès à notre ressource, qui était beaucoup plus précieuse.

La décision a été rendue en 1988, et le gouvernement fédéral ne l'a pas contestée. Nous avons accepté de respecter cette décision. Puis ont commencé les négociations sur l'Accord de libre-échange. Le gouvernement avait accepté d'inclure toutes les règles en vigueur sur la côte est dans l'Accord de libre-échange afin de protéger les pêcheurs, les travailleurs à terre et les conserveurs. Mais, comme Joe Clark l'a dit à l'époque, il fallait un perdant, et ce fut nous. Dès les premiers jours, l'industrie de la pêche a été désignée comme un des perdants dans cet accord par le gouvernement fédéral, par M. Clark.

Nous en avons senti les premiers effets environ 15 ou 20 jours après cette déclaration, lorsque nous avons entamé des négociations avec l'association. Nous avons reçu une lettre dans laquelle la compagnie expliquait aux gens de l'industrie qu'elle avait établi de nouveaux objectifs de négociation en raison des nouveaux accords. Vous en trouverez copie dans votre trousse. Le premier objectif, auquel nous nous opposons avec énergie, visait la réduction des coûts d'exploitation pour accroître la compétitivité de l'entreprise, puisqu'il n'y a jamais eu par le passé protection des frontières nationales. Les compagnies nous ont affirmé au départ qu'elles exploiteraient leurs entreprises dans le cadre de l'économie mondiale et que, par conséquent, il n'y avait plus de frontières nationales.

M. McMillan, président de J.S. McMillan Fisheries Ltd., nous a écrit pour dire que sa société essayait d'établir un cadre concurrentiel en fonction de la poussée que le libre-échange exercera sur l'industrie dans l'avenir. Qu'est-ce que tout cela veut dire pour les pêcheurs? Les pêcheurs américains n'ont pas de fonds de prestations, et, par conséquent, pas d'assurance-vie, et lorsqu'ils sont malades, ils ne reçoivent pas d'indemnités. Ils nous ont dit que puisqu'ils n'ont pas de tels avantages, nous, nous ne pouvons plus les avoir.

Pour les travailleurs des usines côtières, cela signifie que leur salaire horaire passera de 14\$ à 8\$ et 9\$ que le travail à la pièce sera rétabli, ainsi que le travail durant les fins de semaine au taux horaire régulier. Voilà les propositions qui ont été faites et qui ont donné lieu à une grève de 18 jours, grève qui a fait perdre 18 jours de production à l'industrie. Tout cela résulte de l'accord et de l'affirmation de la société selon laquelle le libre-échange est négatif pour l'industrie de la pêche et ce sont les travailleurs et les pêcheurs qui doivent en payer le prix par des diminutions de salaire et par l'harmonisation de leurs conditions de travail avec celles de leurs collègues américains. Cette année-là, 8,7 millions de livres de saumon non traité ont été envoyées aux États-Unis, et cette tendance persiste.



## [Text]

In 1990 we saw the first plant closure. The cold storage unit in Victoria, which had been there for 75 years, closed down as a result. One of the managers said to us, well, the backstop is gone. It was a freezer plant. Its operations were basically to backstop the major plant over here, where the major freezer facilities were. They had been doing that for 75 years. The plant closed down. In the same year British Columbia Packers shipped herring for freezing south of the border. The border was now open for the export of our unprocessed fish.

In 1989 British Columbia Packers closed down its groundfish operation employing some 250 people processing year around. It shifted at least part of that production to the United States. They cut loose the boats that were not company boats, and many of those boats ended up delivering into the United States. In 1990—the latest figures we have—we sent \$10.5 million worth of groundfish to the United States. That is unprocessed fish going to the United States. That is 30% of our resource going to the United States right now unprocessed. That represents a loss of hundreds and hundreds of jobs to the economy of British Columbia.

The companies are now arguing about the resource. We want to put better conservation on the resource for B.C. We want to have sorting and counting for fish for the groundfishery. We do not want Atlantic Canada repeated here. We have a relatively healthy resource. One of the owners stood up at a meeting the other day and said, if you put on those things here, I am moving to the United States, because those boats go across the border and there is no jurisdiction for Canadians to go down there. We cannot go down there and arrest anybody for cheating or for companies not reporting properly. They don't even bother to inspect down there half the time any more. What that guy was saying is that instead of being more competitive under free trade, it is absolutely the opposite. He was saying, I will close down and move south if you allow our fish to go out. . .

If you try to save the fish here by having proper conservation, and it does not happen in the States, what is the good of it? It just adds to our costs, and the Americans do not have to do it. I just want to make that point very clear: from the competitive view, this has been a disaster for the industry.

What could we have done? You also have in your kit a paper prepared by the Library of Parliament, which points out that if we did not have the free trade agreement we could have brought in an export tax after losing to the GATT ruling. The export tax could have put a 25% tax on the export of unprocessed fish. That could certainly have levelled off the playing field and cause people to think twice before going across the border to get cheap fuel, cheap food and a

## [Translation]

En 1990, une première usine a fermé ses portes. Il s'agissait d'une usine de congélation de Victoria, qui était exploitée depuis 75 ans. On y traitait surtout les surplus des principales usines de congélation de la région. L'un des gestionnaires nous a dit qu'il n'y avait plus de surplus à traiter. L'usine a donc fermé ses portes après 75 ans d'exploitation. La même année, British Columbia Packers a envoyé ses harengs aux États-Unis pour les faire congeler. Il était désormais possible d'exporter notre poisson non traité.

En 1989, British Columbia Packers a fermé les portes de son usine de traitement du poisson de fond, qui employait à l'année quelque 250 travailleurs. Une partie de la production de cette usine est maintenant réalisée aux États-Unis. La compagnie s'est défaite de tous les bateaux qui ne lui appartenaient pas, et bon nombre de ces bateaux font maintenant des livraisons aux États-Unis. En 1990—c'est-à-dire d'après les derniers chiffres dont nous disposons—on a exporté pour 10,5 millions de dollars de poisson de fond aux États-Unis. Il s'agit de poisson non traité. Cela signifie que 30 p. 100 de nos ressources sont maintenant envoyées aux États-Unis avant traitement. Cela représente également la perte de centaines d'emplois pour l'économie de la Colombie-Britannique.

Les sociétés se disputent maintenant au sujet de notre ressource. Nous voulons que de meilleures mesures de conservation soient prises pour notre ressource en Colombie-Britannique. Nous voulons que soient imposés le tri et le comptage des poissons dans les usines de poisson de fond. Nous ne voulons pas que se répètent ici les erreurs qui se sont produites au Canada atlantique. Notre ressource est relativement saine. Un propriétaire d'usine a pris la parole l'autre jour, au cours d'une réunion, pour dire que si de telles mesures étaient mises en place, il déménagerait son entreprise aux États-Unis, puisque les bateaux peuvent franchir la frontière et que les Canadiens n'ont aucun pouvoir aux États-Unis. Nous ne pouvons pas aller là-bas et arrêter les compagnies qui trichent ou ne remplissent pas leurs rapports convenablement. La plupart du temps, il n'y a même pas d'inspection là-bas. Ce que ce propriétaire disait, c'est que le libre-échange ne nous a pas rendus plus concurrentiels, au contraire. Il disait qu'il fermerait son entreprise et déménagerait aux États-Unis si l'on permettait au poisson d'être exporté. . .

À quoi sert-il ici d'imposer de bonnes mesures pour la conservation du poisson si les mêmes mesures ne sont pas appliquées aux États-Unis? Nous devons en payer les coûts supplémentaires, pas les Américains. Je le déclare sans ambages: du point de vue de la concurrence, le libre-échange a été un désastre pour notre industrie.

Qu'aurions-nous pu faire? Vous trouverez également dans votre trousse un document préparé par la Bibliothèque du Parlement dans lequel on fait remarquer que, en l'absence d'un accord de libre-échange, nous aurions pu imposer une taxe à l'exportation après avoir été déclarés perdants par la décision du GATT. On aurait donc pu imposer une taxe de 25 p. 100 à l'exportation de poisson non traité. Cela aurait certes rendu le marché plus équitable et obligé les gens à

## [Texte]

higher price, because the Americans have a 25% advantage on the dollar in terms of paying the price and competing with Canadians. It has seriously hampered or tied our hands as an industry or as a country to deal with this. At least we have bought into the fact that we have to do that.

I just want to say—and I repeat myself again a bit—that this has really affected our ability to compete and it has started a trend to ship jobs south of the border.

• 1135

Will we go to Mexico? I had a conversation with a groundfish operator the other day. He explained to me in some detail that he can put fresh fish into the Los Angeles market in 10 days. That's what it takes from here, and that's what it'll take to send it to Tijuana and send it up from Tijuana as well.

Already, if they can do it cheaper in Mexico, they are looking at ways to do that. Let's be clear. That's just good business under these rules. If you have rules like free trade, then that's good business, and you can't say to those businesses that they should not do that. Then as soon as somebody does that, the other people will say: you can either work for those wages or we'll ship our fish down there, too.

Herring would be a perfect example. Herring is frozen and can be shipped anywhere in the world to be processed, anywhere. Already we restrict it now from going to Japan. We have a rule. It can go to the States. We lose fish every year. There are now five processors in the States who have licences to process our fish, who have been approved. It could go to Mexico in a minute. Is that part of the NAFTA deal? Are we saying they can take our herring take it to the States?

The other aspect of this deal comes back to who operates the fishery in Canada. Right now the federal government is committed to a quota system. In other words, you own a quota. You don't go out there and compete any more amongst yourselves; you have a quota. That quota system allows a company or a fisherman to buy the right to fish, a certain amount of fish every year.

Under the NAFTA, under the agreement on investment, paragraph (a), we have to afford national status to foreign corporations from Mexico or the United States, the same status as our own companies. I have put this to the Department of Fisheries and Oceans. I have asked whether there is anything to prevent a Mexican or an American coming in here and buying the right to our fish before it even goes up the river and spawns, and the answer is no. Under the trade agreement, foreign corporations can own all of our resources, and Canadians can do nothing as a government to stop that from happening if the quota system is in place. That is just a fact. It says so right here in black and white,

## [Traduction]

réfléchir avant de traverser la frontière pour profiter du bas prix du carburant et des aliments ainsi que de meilleurs prix de vente, puisque les Américains ont un avantage de 25 p. 100 au niveau monétaire, au niveau de leurs prix et de la concurrence qu'ils peuvent exercer par rapport aux Canadiens. Tout cela a sérieusement fait obstacle à nos efforts en tant qu'industrie, ou en tant que pays. Du moins, nous nous sommes rendu compte que de tels efforts étaient nécessaires.

Permettez-moi de me répéter: le libre-échange a diminué notre capacité de faire concurrence sur le marché et a donné lieu à une tendance à exporter les emplois aux États-Unis.

Irons-nous au Mexique? J'ai discuté l'autre jour avec un exploitant de poisson de fond. Il m'a expliqué de façon détaillée comment il peut envoyer du poisson frais à Los Angeles en 10 jours. C'est là le temps nécessaire pour envoyer le poisson à partir d'ici, et il n'en faudra pas davantage pour l'envoyer à Tijuana, et de là jusqu'aux États-Unis.

Déjà, cette possibilité est étudiée, s'il est possible d'avoir des coûts de main-d'oeuvre moins élevés au Mexique. Soyons clairs. Aux termes de ces règles, il s'agit tout simplement d'une bonne méthode commerciale. Avec des règles comme le libre-échange, on ne saurait dire aux entreprises qu'elles ne devraient pas utiliser de telles méthodes. L'ennui, c'est que dès que quelqu'un le fera, d'autres diront: «Vous acceptez ces salaires, ou nous enverrons notre poisson là-bas.»

Prenons par exemple le hareng. Le hareng est congelé et peut être expédié n'importe où dans le monde pour être traité. Déjà, nous empêchons son envoi au Japon. Il y a une règle. Cependant, ce poisson peut être envoyé aux États-Unis. Chaque année, nous perdons du poisson. Il y a maintenant cinq usines de traitement américaines qui sont titulaires de licences pour traiter notre poisson, qui ont reçu une approbation à cette fin. Il n'en faudrait pas davantage pour que le poisson soit envoyé au Mexique. Est-ce que cela fait partie de l'ALÉNA? Est-ce que cela signifie que nos harengs peuvent être traités là-bas pour être envoyés aux États-Unis?

L'autre aspect de cet accord porte sur les exploitants des pêches au Canada. À l'heure actuelle, le gouvernement fédéral fonctionne selon un système de quotas. Autrement dit, l'exploitant possède un quota. Il n'est plus possible aux exploitants de se faire concurrence les uns les autres; chacun a un quota. D'après ce système, une société ou un pêcheur achète le droit de pêcher une certaine quantité de poisson chaque année.

Aux termes de l'ALÉNA, de l'accord sur les investissements, à l'alinéa a), nous devons accorder le statut national à des sociétés étrangères du Mexique ou des États-Unis, c'est-à-dire le statut que l'on accorde à nos propres sociétés. Nous avons fait part de cette situation au ministère des Pêches et des Océans. Nous avons demandé à ce ministère s'il était possible d'éviter qu'une société mexicaine ou américaine n'achète le droit d'exploiter notre poisson avant que celui-ci puisse frayer. On nous a répondu que non. Aux termes de l'Accord de libre-échange, les sociétés étrangères peuvent posséder toutes nos ressources, et le gouvernement canadien ne peut rien y faire, tant qu'existera



[Text]

and the Department of Fisheries and Oceans agree. That would tend to shift even more of the control of this resource, and where it is going to be processed, to foreign hands. Even if Canadian companies want to control it, they are now beating against American companies.

The next thing that has happened, of course, is that we now have another plant closure, which was just announced two weeks ago, the B.C. Packers plant and the Imperial plant, 9 canning lines employing between 500 and 600 workers in the cannery alone. At the peak of the season 1,200 workers work in that plant. The company says we are going to lose 200 to 300 jobs. The union, along with the company lower management people, estimated closer to 500. The question is, why are they closing the plant? Is free trade a factor? The union says yes, very clearly, for two very good reasons.

The first is that the company says so. The company says that they have to compete on the ground against American processors now coming up here with that advantage, and they can't afford to compete any more under these rules.

The second thing is that the company owns a cannery in Washington state. They ship fish every year to Washington state for processing, and there is no reason to believe that trend is not going to continue now. The land that cannery is sitting on is worth many millions of dollars. Washington state has already come up here and gone around to every fish processor and offered free land, cheap labour and set-up costs to move their canneries to the states.

**An hon. member:** What's the name of the cannery?

**Mr. Sinclair:** The cannery is the Imperial plant, B.C. Packers. B.C. Packers has the fish and the control of the fish. They can relocate that cannery to the States. We believe that capacity is necessary. It is one-quarter of the capacity of the industry for the canning lines. Now that is up in the air. Where is it going to go? It ensures that one of the options under this agreement that they are going to look at seriously is moving the entire operation to Washington state. They will not commit to us that they won't.

I want Judy Close to say just a couple of words in conclusion about who those people are who are going to pay the price for this agreement.

**Ms Judy Close (Worker, United Fishermen and Allied Workers' Union):** One of the things I want you to remember is that these people have just lost groundfish, which was the major portion of their work. The company is claiming that there are 200 to 300 seasonal workers. They became seasonal from losing groundfish three years ago, which is all being done in the States.

[Translation]

un système de quotas. C'est un fait. C'est écrit noir sur blanc, et le ministère des Pêches et des Océans est d'accord là-dessus. Les sociétés étrangères auront donc davantage de contrôle sur nos ressources halieutiques, y compris sur l'endroit où cette ressource sera traitée. Les sociétés canadiennes qui veulent contrôler cette ressource se trouvent maintenant aux prises avec des sociétés américaines.

Par suite de tout cela, bien sûr, une autre usine ferme maintenant ses portes. Cette fermeture a été annoncée il y a deux semaines à peine. Il s'agit de l'usine Imperial, de B. C. Packers, Imperial, qui comprend neuf chaînes de mise en boîtes employant de 500 à 600 travailleurs à la conserverie. En haute saison, cette usine emploie 1 200 travailleurs. La société déclare que 200 à 300 emplois seront perdus. Le syndicat, de concert avec les cadres inférieurs de la société, estime ce nombre à près de 500. On peut se demander pourquoi l'usine sera fermée. Est-ce dû à l'Accord de libre-échange? Le syndicat répond par l'affirmative, et ce, pour deux excellentes raisons.

Premièrement, la société a déclaré que c'était le cas. Elle a indiqué qu'il ne lui était plus possible, à cause des règles du libre-échange, de faire concurrence aux entreprises de traitement américaines qui viennent maintenant au Canada nanties de cet avantage.

Deuxièmement, la société possède une conserverie dans l'État de Washington. Elle envoie chaque année du poisson à traiter dans cet État, et rien ne montre que cette tendance sera renversée. Le terrain sur lequel est située la conserverie vaut plusieurs millions de dollars. Des représentants de l'État de Washington sont déjà venus ici et ont fait une tournée des usines de traitement du poisson pour offrir des terrains gratuits, de la main-d'œuvre à bon marché et des coûts de préparation à l'entreposage, pour que les conserveries déménagent aux États-Unis.

**Une voix:** De quelle conserverie s'agit-il?

**M. Sinclair:** Il s'agit de l'usine Imperial, de B.C. Packers. Cette société possède le poisson, ainsi que le contrôle sur ce poisson. Elle est en mesure de déménager la conserverie aux États-Unis. Nous estimons que la capacité de cette conserverie est nécessaire. Il s'agit du quart de la capacité de l'industrie pour ce qui est des chaînes de mise en conserve. À l'heure actuelle, on parle de déménager l'usine. Où ira-t-elle? L'une des possibilités, aux termes de cet accord, c'est que la société envisagera sérieusement de déménager toute l'entreprise dans l'État de Washington. La société refuse de s'engager envers nous à ne pas déménager l'entreprise.

Je demanderais maintenant à Judy Close de conclure en vous parlant des gens qui devront subir les effets de cet accord.

**Mme Judy Close (travailleuse, Syndicat des pêcheurs et des travailleurs assimilés):** J'aimerais d'abord vous rappeler que ces gens viennent de perdre le poisson de fond, qui représentait la majeure partie de leur travail. La société déclare qu'elle compte de 200 à 300 travailleurs saisonniers. Leurs emplois sont devenus saisonniers lorsque le poisson de fond a été perdu, il y a trois ans, et que ce poisson a été cédé aux États-Unis.

[Texte]

Most of these workers are up in the 55-to 65-year age bracket. They have had 20 to 30 years with the company and they are just so disillusioned. They don't know where they will go, whether they will even be bought off by the company, whether this is the end of their working careers. It is just so devastating. Tomorrow we are meeting with the company to decide just who stays and who doesn't.

• 1140

**Mr. Sinclair:** When you put up a score card and you put it all down, then it is clear that the fishing industry has been a loser, and the province and the economy of the country, as a result of the free trade agreement. There is no way in our minds we can imagine that by extending this agreement to Mexico we are going to improve our situation at all.

Don Cruikshank was the owner of one of the largest companies on the coast, the fifth largest, and he said in 1989, regarding free trade and the fishing industry:

However, there is a factor more important than our competitive position. Before free trade, Canada retained and enjoyed the rights of a sovereign state. Our government, a government elected by Canadians, enacted and enforced regulations for the conservation, protection and beneficial utilization of our marine resources.

We Canadians controlled those resources, resources that are the common property of all Canadians. We determined the social and economic values to be placed on our fisheries. They were Canadian values. The free trade agreement, with the linkage between FTA and the controversial GATT ruling, will certainly diminish our national sovereignty, and it will do much worse.

I think those words were pretty prophetic in 1989, from what we have seen happen in this industry in the last three years.

I just want to say in conclusion that the union believes very strongly that this issue is not just about the fishing industry but about the whole future of the country, and we believe very strongly that there needs to be a vote on this issue in the country.

A referendum could be held on the Constitution, which was a political agenda for this country. NAFTA is the economic agenda, the economic constitution for this country in the future. The Tories are saying very strongly that this is a very important document for Canadians. I think Canadians have the democratic right to vote on this. I am sure you wouldn't find many in the fish industry to vote for it, but I think Canadians have a right to decide that. Before you shove it through before an election, there should be a vote.

Thank you for your time.

**The Chairman:** Thank you.

**Ms Langan (Mission—Coquitlam):** I think the presentation by Ms Close really gets to the heart of the matter, and I mean no disrespect to the other presentations. The bottom line of your presentation is loss of jobs and the impact that has on Canadians.

[Traduction]

La plupart de ces travailleurs ont de 55 à 65 ans. Ils ont travaillé de 20 à 30 ans pour la société et n'ont plus aucune illusion. Ils ne savent pas ce qui va leur arriver, si la compagnie leur versera une compensation, ou si ce sera là la fin de leur carrière. C'est vraiment terrible. Demain, nous rencontrons des représentants de l'entreprise afin de décider qui restera et qui partira.

**M. Sinclair:** En fin de compte, quand on dresse le bilan, il est clair que l'industrie de la pêche se retrouve perdante, tout comme la province et l'économie du pays, à cause de l'Accord de libre-échange. Nous ne pouvons absolument pas imaginer que l'extension de cet accord au Mexique permettra d'améliorer notre situation.

Don Cruikshank était propriétaire de l'une des plus grandes entreprises de la côte, la cinquième, et il a dit en 1989 au sujet du libre-échange et de l'industrie de la pêche:

Il existe cependant un facteur plus important que notre position concurrentielle. Avant le libre-échange, le Canada avait les droits d'un État souverain et en jouissait. Notre gouvernement, un gouvernement élu par les Canadiens, adoptait et appliquait des règlements en vue d'assurer la conservation, la protection et la bonne utilisation de nos ressources marines.

C'étaient nous, Canadiens, qui avions la haute main sur ces ressources, des ressources qui appartiennent à tous les Canadiens. Nous déterminions quelles valeurs sociales et économiques il fallait attribuer à nos pêches. C'étaient des valeurs canadiennes. L'Accord de libre-échange, lié à la décision controversée du GATT, diminuera certainement notre souveraineté nationale et fera même encore pire.

Je pense que ces paroles étaient très prophétiques en 1989, si l'on tient compte de ce qui s'est passé dans cette industrie au cours des trois dernières années.

Je tiens à dire en terminant que le syndicat est fermement convaincu que le problème ne concernait pas uniquement l'industrie de la pêche, mais tout l'avenir du pays, et nous sommes persuadés qu'un vote doit avoir lieu au Canada sur cette question.

On a pu tenir un référendum sur la Constitution, qui représentait un programme politique pour le pays. L'ALÉNA représente le programme économique, la constitution économique future du pays. Les Conservateurs affirment que c'est un document très important pour les Canadiens. Je pense que les Canadiens ont le droit démocratique de voter sur cette question. Je suis certain qu'on ne trouverait pas beaucoup de membres de l'industrie de la pêche en faveur de cet accord, mais je pense que les Canadiens ont le droit de se prononcer. Si l'on veut nous l'imposer avant les élections, il faudrait tenir un vote sur la question.

Je vous remercie de votre temps.

**Le président:** Merci.

**Mme Langan (Mission—Coquitlam):** Je pense que l'exposé de M<sup>me</sup> Close tombe vraiment dans le vif du sujet, sans vouloir par là dénigrer les autres exposés. L'essentiel de votre exposé porte sur la perte d'emplois et les répercussions sur les Canadiens.



[Text]

I guess the Steveston plant is a good example, with the 55-to 65-year-old workers who have been 20 to 30 years with company and now are being faced with going out the door. Could the union give some indication, because I understand there have been other plant closures prior to this, of the kind of support that has been received, for example, from the older workers program or from retraining for those displaced under the federal programs, and if in fact it has been anywhere in the neighbourhood of what has happened in Atlantic Canada?

**Ms Close:** Definitely not. We did meet with the companies this morning, and they are looking at going to Ottawa to try to see if there is any government help, but definitely not at this point.

**Ms Langan:** Regarding the other closures, have you had any help from the federal government under the various programs that we were told were going to be available under the free trade agreement to assist?

**Mr. Radosevic:** The short answer to that is no, but I guess a more complete answer would be that when you talk about retraining people and so on and so forth, you've got an industry here now, as I say, that basically pumps about \$1 billion into the economy. The processing sector of the industry is made up of ethnic people, native people, Japanese, East Indians and so on. They all make a reasonably good union wage. These people often have English as a second language, and we have to ask the very serious question, what are we retraining them for? Are you going to train them to be computer operators on Howe Street? These are Chinese people, East Indian people, 40-or 50-year-old men and women who haven't had the necessary background for that kind of retraining.

• 1145

So the talk of retraining and some of the programs you are referring to don't make sense, especially when you're talking about replacing those jobs in the fishing industry with perhaps working in a McDonald's or doing maintenance, clean-up, or whatever, for wages that are far lower. When they come from an industry that is profitable, where the wage levels are good, the effect on the economy again would be negative, not positive, in British Columbia.

**Ms Langan:** We heard from Michael Walker this morning that all these people were going to move into high-tech jobs and not into McDonald's-level service industry jobs.

**Mr. Radosevic:** Obviously he didn't interview the people in the fish plants that are closing, because that makes no sense at all.

**Ms Langan:** I was interested in what was said by Jim about the downward environmental pressure on the Canadian industry, to push it down to the American level, and how it is going to affect the industry ultimately in the preservation of the stocks. Maybe you could elaborate very briefly on that, because I think Mr. Stupich has a number of questions. I thank you, because I am going to have to leave as soon as you finish.

[Translation]

Je pense que l'usine Steveston est un bon exemple, car il y a là des travailleurs âgés de 55 à 65 ans qui ont entre 20 et 30 ans de service dans l'entreprise et qui se retrouvent maintenant sur le point d'être mis à pied. Je crois savoir que d'autres usines ont déjà fermé leurs portes; le syndicat pourrait-il nous donner une idée du genre d'appui qu'ont reçu les travailleurs mis à pied, dans le cadre de programmes fédéraux comme le programme d'aide aux travailleurs âgés ou le programme de recyclage, et si la situation se comparait à celle de la région atlantique?

**Mme Close:** Certainement pas. Nous avons rencontré les représentants des entreprises ce matin, et ils essaient de savoir si Ottawa apportera une aide quelconque, mais ce n'est certainement pas encore le cas.

**Mme Langan:** En ce qui concerne les autres fermetures d'usines, avez-vous eu de l'aide du gouvernement fédéral en vertu des divers programmes qui devaient aider, nous a-t-on dit, les travailleurs victimes de l'Accord de libre-échange?

**M. Radosevic:** Je peux vous répondre simplement non, mais je devrais peut-être ajouter que lorsqu'on parle de recycler les travailleurs, il ne faut pas oublier qu'il s'agit ici d'une industrie qui injecte environ un milliard de dollars dans l'économie. Le secteur de la transformation dans cette industrie est composé de travailleurs de diverses ethnies, d'autochtones, de Japonais, de ressortissants de l'Inde, etc. Ils gagnent tous d'assez bons salaires. L'anglais est souvent la deuxième langue de ces travailleurs, et il y a lieu de nous demander quel type de formation leur conviendrait. Peut-on en faire des opérateurs d'ordinateurs rue Howe? Ce sont des Chinois, des ressortissants de l'Inde, des hommes et des femmes de 40 ou 50 ans qui n'ont pas la formation de base nécessaire pour ce genre de recyclage.

L'idée de recycler ces travailleurs et certains des autres programmes dont vous parlez ne conviennent pas, en particulier s'il s'agit de remplacer ces emplois de l'industrie de la pêche par du travail dans un McDonald ou du travail d'entretien, de nettoyage, pour des salaires bien inférieurs. Étant donné que ces gens viennent d'une industrie rentable, où les salaires sont bons, les répercussions sur l'économie de la Colombie-Britannique seraient négatives, et non pas positives.

**Mme Langan:** Nous avons entendu Michael Walker dire ce matin que tous ces travailleurs passeraient à des emplois de haute technologie, et non pas à des emplois dans le secteur des services, par exemple chez McDonald.

**M. Radosevic:** Il est évident qu'il n'a pas parlé aux travailleurs de ces usines de transformation du poisson qui ferment, parce que cela n'a aucun sens.

**Mme Langan:** Ce qui m'a intéressée aussi, c'est ce qu'a dit Jim au sujet des pressions exercées par les écologistes sur l'industrie canadienne, afin de la ramener au niveau américain, et de la façon dont cela touchera l'industrie en fin de compte, en ce qui concerne la préservation des stocks. Vous pourriez peut-être nous en parler très brièvement, car je pense que M. Stupich a quelques questions à poser. Je vous remercie tout de suite, parce que je devrai partir dès que vous aurez terminé votre réponse.

[Texte]

**Mr. Radosevic:** I walked through the largest cannery in Mexico on the west coast several years ago. It was clear the standards they had for their products were much lower than ours, and so was the cost, which is very important.

Right now in the industry we are losing our standards in order to compete internationally. There's a pressure to lower our standards. There is no question. You can ask the company if it's exporting a much different product than it was before. We're losing our sense that Canada is a high-class producer. That's what separates us and allows us to compete, and that's what's being questioned.

There is no question in my mind that the downward spiral on wages, conditions and ultimately on the stock takes place when you open up and allow somebody else who has no stake in your resource to come and take it. It is always cheaper to take somebody else's resource than to take care of your own. You can always produce it more cheaply by moving it somewhere else where there are lower wages. That's the dilemma we face as Canadians.

Once we control that resource, we can be competitive and develop an industry. We can compete with anybody else's industry that does the same thing. We won't have any problem. If we have to make adjustments, they are on the basis that we own our resource and control it. We're a sovereign state and we compete with other sovereign states.

When the corporations control the resource and can move it anywhere, then how do we keep it here? We don't. But we have to pay all the other costs for salmon enhancement and conservation and keep our rivers from being dammed. We put all the investment in and the fish come back, but then a boat comes along, picks them up and takes them across the border. The person who processes has paid nothing, not even a dime in taxes. That's not an economy that works for Canadians.

**Mr. Stupich:** Certainly in the short term our concern has to be for the workers who are losing their employment, or a significant part of it. In the longer term, I am concerned about the resource, and you touched on it in your answer to the last question. I know the pressure is on you to be short, but I would rather you impressed people with how complicated it is to protect the resource and make sure there is a sufficient return to the spawning streams not just of one run of fish, but of countless families of fish. How can we do that when the present free trade ruling goes against us? It gives the Americans access to a growing number of fish, and they intend to come back and ask for even more in another two years, I think.

Will we be able to manage the resource? Will we be able to ensure there is sufficient return to all the spawning streams?

[Traduction]

**M. Radosevic:** Il y a plusieurs années, j'ai visité la plus grande conserverie du Mexique sur la côte ouest. Il était clair que les normes établies pour leurs produits étaient bien inférieures aux nôtres, de même que les coûts, ce qui est très important.

À l'heure actuelle, nous perdons nos normes, dans l'industrie, afin de pouvoir faire face à la concurrence internationale. Des pressions s'exercent pour faire baisser nos normes. C'est certain. Vous pouvez demander à l'entreprise si elle exporte maintenant un produit bien différent. Nous perdons le sentiment que le Canada est un producteur de première qualité. C'était ce qui nous distinguait, et c'est maintenant remis en question, afin de nous permettre de faire face à la concurrence.

Je suis absolument convaincu que la baisse vertigineuse des salaires, des conditions et en fin de compte des stocks survient lorsqu'on permet à d'autres qui n'ont pas à cœur nos ressources de venir en profiter. Il en coûte toujours moins cher de prendre les ressources de quelqu'un d'autre que de s'occuper de ses propres ressources. On peut toujours produire à meilleur marché en déplaçant la production dans un endroit où les salaires sont plus faibles. C'est le dilemme auquel nous faisons face en tant que Canadiens.

Lorsqu'on a la haute main sur une ressource, on peut être concurrentiel et développer une industrie. Nous pouvons concurrencer quiconque dans l'industrie fait la même chose. Nous n'avons pas de difficulté. S'il faut apporter certains ajustements, nous pouvons le faire en restant maîtres de nos ressources. Nous sommes un État souverain et nous faisons concurrence à d'autres États souverains.

Lorsque les entreprises ont la haute main sur une ressource et peuvent l'envoyer n'importe où, comment pouvons-nous les en empêcher? Nous n'y pouvons rien. Nous devons assumer tous les autres coûts liés à la mise en valeur et à la conservation du saumon, et nous devons empêcher qu'on n'érige des barrages sur nos rivières. Nous investissons donc tout cet argent, et les poissons reviennent, mais un bateau arrive alors, les prend et les envoie de l'autre côté de la frontière. La personne qui en fait la transformation ne paie absolument rien, elle ne paie même pas un sou de taxe. Ce n'est pas une économie qui fonctionne bien pour les Canadiens.

**M. Stupich:** À court terme, nous devons certainement nous préoccuper des travailleurs qui perdent leur emploi, mais à long terme, c'est la ressource qui me préoccupe, et vous en avez parlé dans votre réponse à la dernière question. Je sais qu'on vous presse d'être brefs, mais je préférerais que vous nous expliquiez à quel point il est compliqué de protéger nos ressources et de nous assurer qu'un nombre suffisant de poissons remontent les cours d'eau de frai, c'est-à-dire qu'il n'y ait pas une seule montaison du poisson, mais un nombre incroyable de familles de poisson. Comment pouvons-nous le faire, étant donné que la décision qui vient d'être rendue en matière de libre-échange n'est pas en notre faveur? Elle donne aux Américains accès à un nombre croissant de poissons, et je pense qu'ils ont l'intention de venir en demander encore davantage dans deux ans.

Serons-nous en mesure de gérer cette ressource? Pourrons-nous nous assurer qu'un nombre suffisant de poissons remontent les cours d'eau de frai?



[Text]

**Mr. Radosevic:** There is no question the biggest victim of this could be the actual resource itself. It is a very complicated resource. There could be 80 or 90 different salmon runs returning to the coast. With salmon, you have to watch how you catch them and make sure you catch the right ones; you have to do all of that. Then you have to make sure that's what you actually caught and you have to police that.

• 1150

It's extremely complicated. A multi-million dollar effort is made every year to make sure we don't take too much. If you do it only once you destroy that run, and it can take 50 years to rebuild the run again. If you take too much on the next run on the Fraser River next year, which is some 16 million fish, and instead of 4 million or 5 million in spawning beds there are only 2 million, then you've just wrecked your economy four years down the road.

You must have a tight rein on that and on the control of the fish. It's very important that we do that.

In the groundfishery, where some of the fish they are catching are 25 or 50 years old, you really can't overfish. That's a disaster; you'd wipe it out. You just about got the east coast. We're overfishing over there. We could argue about who did it and why, but the result is that whole communities are disaster zones.

With the groundfishery and what's going on now with that fish going across the border and with no jurisdiction, how do you police something you have no control over? You simply can't. It's like having a policeman try to work in another city in which he has no jurisdiction. They can't do anything. They can't arrest anybody. It's just not a concept that works in fisheries management terms.

There's one important point that could perhaps be made here in regard to all this. The industry is being further destabilized. This touches on some of the things you've already asked, which are basically caused by another agenda that seems to fit hand in glove with NAFTA, with free trade and so on. That's the department's own agenda with regard to the future of the resource in general.

It's stating very clearly in documents and so on that it is its policy to eliminate the priority on fish. The polite term it uses is the long-term reduction of commitment to the fishing industry on the Pacific coast. They're not talking about the Atlantic coast. They're not talking about a reduction of priority. A "reduction of commitment" is the department's vocabulary, not mine.

The federal government is basically saying that it also wants to download all of the management costs. It doesn't want to be in the business of managing Pacific fisheries by the year 2010. That comes directly out of the *Vision 2000* document, updated very recently by the director general's document to the park advisory process and a number of other documents, probably starting with the Pearse document itself. By the year 2010 it wants to eliminate the costs of management of fisheries resources in the Pacific coast and it wants to eliminate or downgrade its commitment in general by that same timeframe.

[Translation]

**M. Radosevic:** Il est certain que la principale victime de cette décision pourrait être cette ressource même. Il s'agit d'une ressource très complexe. Il pourrait y avoir de 80 à 90 montaisons différentes de saumon sur la côte. Quand on pêche du saumon, on ne prend pas n'importe quoi et n'importe comment. Et il faut en plus vérifier que les prises sont conformes aux exigences.

C'est très compliqué. Nous dépensons chaque année des millions de dollars pour nous assurer que nous n'en pêchons pas trop. Si on le fait ne serait-ce qu'une seule fois, on détruit toute cette montaison, et il peut falloir 50 ans pour la rétablir. Si vous pêchez trop de saumon à la montaison du Fraser l'année prochaine, qui représente environ 16 millions de poissons, et si au lieu de 4 ou 5 millions il n'y en a plus que 2 millions dans les frayères, vous sabotez l'économie pour quatre ans.

Il faut étroitement surveiller cela et contrôler les prises; c'est très important.

Pour ce qui est de la pêche du poisson de fond, il n'est pas question de surpêche non plus quand on attrape du poisson qui a 25 ou 50 ans. Sinon, c'est une catastrophe, on anéantit la ressource. On y est presque arrivé sur la côte est, où il y a une pêche excessive. On a beau disserter pour savoir à qui et à quoi cela est dû, il reste que des communautés entières sont des zones sinistrées.

Le problème du poisson de fond, c'est qu'il ne respecte pas les frontières, et qu'il est difficile de le contrôler dans ces conditions. C'est même tout simplement impossible. C'est comme si l'on demandait à un policier d'intervenir dans une ville qui n'est pas de son ressort. Il ne peut rien faire, il ne peut arrêter personne. Cette technique de maintien de l'ordre ne marche pas pour les pêches.

Il faudrait peut-être ajouter aussi quelque chose d'important à cet égard. On aggrave la déstabilisation de l'industrie. Je veux parler ici de choses que vous avez déjà abordées, qui sont liées à un autre programme parfaitement accordé à l'ALÉNA, au libre-échange. Je veux parler du programme du ministère en ce qui concerne l'avenir de la ressource en général.

Les documents disent très clairement que la politique, c'est de supprimer la priorité accordée au poisson. En termes fleuris, on appelle cela la réduction à long terme des engagements à l'égard de l'industrie de la pêche sur la côte pacifique. On ne parle pas de la côte atlantique. On ne parle pas de réduction des priorités. Les termes «réduction des engagements» sont ceux du ministère, pas les miens.

En gros, le gouvernement fédéral dit aussi qu'il veut se délester de tous les frais de gestion. Il ne veut plus s'occuper de gérer les pêches du Pacifique d'ici à l'an 2010. Cela vient en droite ligne du document *Vision 2000*, tout récemment remis à jour par le document du directeur général sur le processus consultatif pour les parcs et par divers autres documents, à commencer probablement par le document Pearse lui-même. D'ici à l'an 2010, le gouvernement fédéral veut supprimer ses frais de gestion des ressources halieutiques sur la côte pacifique et supprimer ou réduire ses engagements d'ensemble.

[Texte]

What does that tell you when you take into account the things you've already heard today with regard to NAFTA and free trade in general? The two things go together so closely hand in glove that we can't fail to draw the connection between the two.

**The Chairman:** Thank you. The time has elapsed. I will go to Mr. Friesen.

**Mr. Friesen:** Thank you. At the outset you mentioned the dispute that existed between Prince Rupert and Alaska, but you went over that quite quickly. Could you go over it again for me in slightly more detail?

**Mr. Sinclair:** What happened was that the Prince Rupert Co-op, which had no operating company in Alaska at all, went into Alaska and raised the price—

**Mr. Friesen:** This was about 1987?

**Mr. Sinclair:** That's right. It went into Alaska and raised the price of herring. The processors in Alaska said, wait a minute, they're coming in here and raising the price of herring; they're not operating under our terms. In fact, it said very clearly that it could afford to pay more because it processes it within Canada, which is an interesting twist.

So it went in, and the processors were of course upset about that. We'd always taken surplus—I say that very clearly—fish from Alaska. Our companies that have plants up there operate under Alaskan law, and if they have surplus fish it can come down here. If it's not surplus it doesn't come. This year there was no surplus, or very little. We got almost no fish from Alaska.

That's always been our relationship with Alaska, especially since the Bristol Bay runs turned up in such dramatic amounts.

**Mr. Friesen:** How long had that been going on?

**Mr. Sinclair:** Taking fish from Alaska?

**Mr. Friesen:** Yes.

**Mr. Sinclair:** I don't know. I assume for quite some time, although I guess the big boom started when Bristol Bay happened. We used to fish in Alaskan waters but we were kicked out. We lost our halibut grounds and groundfish grounds up there when the Americans asserted their control over their resource and the 200-mile limit came in.

**Mr. Radosevic:** Not long. It's been a short-term situation.

**Mr. Friesen:** But it was a number of years.

**Mr. Sinclair:** Oh, yes, very clearly. We've taken surplus fish from the Alaskans for a number of years.

**Mr. Friesen:** That would always have been in violation of GATT from the time we did it at the beginning.

**Mr. Sinclair:** Which would have been...?

[Traduction]

Que pouvez-vous en conclure, compte tenu de tout ce que vous avez déjà entendu aujourd'hui au sujet de l'ALÉNA et du libre-échange en général? Tout cela coïncide si admirablement qu'il est impossible de ne pas faire le rapprochement entre les deux.

**Le président:** Merci. Je passe maintenant à M. Friesen.

**M. Friesen:** Merci. Vous avez parlé au début du différend qui existe entre Prince Rupert et l'Alaska, mais vous êtes passé très vite là-dessus. Pourriez-vous me donner un peu plus de détails?

**M. Sinclair:** La coopérative de Prince Rupert, qui n'avait pas de société en Alaska, est allée s'installer et a augmenté le prix. . .

**M. Friesen:** Vers 1987?

**M. Sinclair:** Oui. Elle est allée en Alaska et elle a fait monter le prix du hareng. Les transformateurs de l'Alaska se sont élevés contre cette augmentation du prix du hareng et ont dit que leurs règles n'étaient pas respectées. En fait, les représentants de la coopérative ont clairement répondu qu'ils pouvaient payer plus cher parce qu'ils faisaient la transformation au Canada, ce qui est une astuce intéressante.

Donc, ils sont allés en Alaska, ce qui a naturellement profondément déplu aux transformateurs qui étaient là-bas. Nous avons toujours pris un excédent de poisson, je le dis très clairement, venant de l'Alaska. Nos compagnies qui ont des usines là-bas respectent la loi de l'Alaska, et si elles ont un excédent de poisson, elles peuvent l'envoyer ici. Si ce n'est pas du poisson excédentaire, on n'en envoie pas. Cette année, il n'y a pas eu d'excédent, ou très peu. Nous n'avons pratiquement pas reçu de poisson de l'Alaska.

Nous avons toujours fonctionné sur cette base avec l'Alaska, surtout depuis que nous avons eu les énormes quantités de poisson des montaisons de Bristol Bay.

**M. Friesen:** Cela se pratique depuis combien de temps?

**M. Sinclair:** Le poisson de l'Alaska?

**M. Friesen:** Oui.

**M. Sinclair:** Je ne sais pas. J'imagine que cela fait pas mal de temps, mais je pense que c'est surtout depuis Bristol Bay. Nous avons l'habitude de pêcher dans les eaux de l'Alaska, mais nous en avons été éjectés. Nous avons perdu nos zones de pêche au flétan et au poisson de fond quand les Américains ont fermé l'accès à leur ressource et imposé la limite des 200 milles.

**M. Radosevic:** Cela ne fait pas longtemps, c'est récent.

**M. Friesen:** Plusieurs années quand même.

**M. Sinclair:** Oh oui, absolument. Cela fait des années que nous prenons du poisson excédentaire en Alaska.

**M. Friesen:** Dès le début, nous avons dû être en infraction avec le GATT.

**M. Sinclair:** En quoi?



[Text]

[Translation]

• 1155

**Mr. Friesen:** Taking fish from Alaska was always—

**Mr. Sinclair:** No. You could export whatever you want from your country. That's not in violation of GATT.

**Mr. Friesen:** What happened there was clearly in violation of GATT; otherwise, they wouldn't have come down on us in 1987-88.

**Mr. Sinclair:** There was no precedent for that ruling. We set the stage for that. There was no precedent for ruling on whether a raw resource could be kept in Canada or not. We have had many precedents where we have regulations. In British Columbia now, as I'm sure you're aware coming from here, we have a rule that says you can't export unprocessed logs. Tell me the difference between a log and a fish.

**Mr. Friesen:** I guess my point is that we were not allowing fish to be exported to the United States, and so they were mirroring that action.

**Mr. Sinclair:** Yes, that was their intent. They said, well, if you don't allow us to have your fish—

**Mr. Friesen:** Exactly.

**Mr. Sinclair:** But then we made an agreement with the industry. We said, we will only take your surplus and you can have our surplus. I think that's the same management strategy. We are not saying they can take whatever they want.

**Mr. Friesen:** No. What I meant is that our prohibition was in violation of GATT.

**Mr. Sinclair:** It became in violation of GATT. It wasn't before. It was a test case. It should have been grandfathered if the government of the day—I don't even know who it was—had been on its feet. The first act came in 1915 because somebody said, hey, we can't have a fishing industry unless we have control of the resources—just like you can't have a logging industry if all the logs disappear.

**Mr. Friesen:** You mentioned that there has been an increase in exports to the United States.

**Mr. Sinclair:** The trend is definitely an increase. We started zero exports in pink and sockeye salmon and herring in 1988, and it's gone up since then.

**Mr. Friesen:** Statistics Canada points out that since the free trade agreement, fish, in value in 1991, was \$2.444 million. Fifteen percent of that went to the United States. But actually the percentage change in exports to the United States was -0.8%. There was actually a decline.

**Mr. Radosevic:** I don't think we have to be argumentative about this particular point. I think all we have to do is listen to what the companies are telling us their intent is clearly to do.

I was at a meeting just the other day, and Jim mentioned it. One of the largest groundfish processors, or probably the largest, in British Columbia was stating openly that as a result of this deal and as a result of certain other things that

**M. Friesen:** Prendre du poisson en Alaska a toujours été. . .

**M. Sinclair:** Non. Un pays peut exporter tout ce qu'il veut. Ce n'est pas une infraction au GATT.

**M. Friesen:** Ce qui s'est passé était tout de même manifestement une violation du GATT, sinon ils ne nous seraient pas tombés dessus en 1987-1988.

**M. Sinclair:** Il n'y avait pas de précédent pour cette décision. C'était quelque chose de nouveau. Il n'existait pas de précédent stipulant qu'une ressource brute pouvait ou non être maintenue au Canada. Dans bien d'autres domaines, il existe des précédents. En Colombie-Britannique, comme vous le savez, puisque vous venez de là-bas, nous avons actuellement un règlement interdisant l'exportation de billots de bois non transformés. Dites-moi la différence entre un billot de bois et un poisson.

**M. Friesen:** Disons que nous n'autorisons pas l'exportation de poisson vers les États-Unis, et qu'ils nous ont rendu la monnaie de notre pièce.

**M. Sinclair:** Oui, c'est ce qu'ils voulaient. Ils nous ont dit que, puisque nous ne les laissons pas avoir notre poisson. . .

**M. Friesen:** Exactement.

**M. Sinclair:** Mais nous avons ensuite conclu un accord avec l'industrie. Nous leur avons dit que nous prendrions leurs excédents et qu'ils pourraient avoir les nôtres. Je pense que c'est la même stratégie de gestion. Cela ne veut pas dire qu'ils peuvent prendre tout ce qu'ils veulent.

**M. Friesen:** Non. Ce que je voulais dire, c'est que notre interdiction constituait une infraction au GATT.

**M. Sinclair:** Elle l'est devenue. Ce n'était pas le cas avant. Cela a été une cause-précédent. La situation aurait été protégée si le gouvernement de l'époque—je ne sais même pas qui c'était—s'était défendu. Nous avons eu la première loi en 1915 parce que quelqu'un a dit qu'il n'était pas question d'avoir une industrie de la pêche si nous ne contrôlions pas les ressources, de même qu'on ne peut pas avoir une industrie du bois si tous les billots disparaissent.

**M. Friesen:** Vous avez parlé d'une augmentation des exportations vers les États-Unis.

**M. Sinclair:** La tendance est nette. Nous sommes partis de zéro pour le saumon rose et sockeye et le hareng en 1988, et depuis les chiffres progressent.

**M. Friesen:** Selon les chiffres de Statistique Canada sur le libre-échange, le poisson représentait 2,444 millions de dollars en 1991. Quinze pour cent de ce poisson était exporté aux États-Unis, mais les exportations ont en fait diminué de 0,8 p. 100. Il y a en réalité eu un recul.

**M. Radosevic:** Je ne pense pas que cela vaille la peine de se quereller. Il suffit d'écouter ce que disent les compagnies sur leurs intentions.

L'autre jour, j'étais à une réunion, et Jim l'a signalé. L'un des plus gros transformateurs, sinon le plus gros transformateur de poisson de fond de la Colombie-Britannique, a déclaré ouvertement que, compte tenu de cet

[Texte]

are taking place in conjunction with this deal at the Department of Fisheries level, he intends, if it's not stopped, to move his cannery south of the line and do his processing there. The NAFTA agreement, the GATT agreement and so on allows that now, where it didn't before.

We had other solutions to the problem of the Alaskan exports that didn't give the Americans the right to come in and basically take over the industry. It's rather like throwing out the baby with the bath water. The solution was far worse than the original problem. I think that's the point being made here.

**Mr. Friesen:** I'm not trying to be argumentative. I'm simply trying to transpose the anecdotal material you're giving us, which I don't dispute. People say those things. But in terms of the grand scheme, there has been a decline rather than an increase, as your anecdotes seem to indicate.

**Mr. Sinclair:** We're not opposed to exporting processed fish to the United States, and that could be what's happening. But we can say categorically that the amount of unprocessed fish going to the States since free trade and GATT has increased in British Columbia. Also, when you read other literature on this, we see, in Canada in general, a trend towards exporting more unprocessed resources to manufacturing centres in the United States, and now to Mexico, and importing more finished product. That's the trend you get with these kinds of trade agreements.

You take the resources where it is cheapest to process and to add value to, and then you sell it back into the market. That's good business under these agreements. And other companies that don't even want to go will end up moving south in order to compete. We see an increase in the exports because we're de-industrializing this country and adding those resources to people in the south.

The *Wall Street Journal* had a very good article on that very phenomenon, that there are more companies moving out of Ontario to Buffalo and places like that because the free trade agreement allows them access to our markets, whereas before they would build here.

**Mr. Radosevic:** I don't want to answer some of these questions by generalizing. However, what I'd like to point out is that we didn't anticipate that, when the free trade agreement came through, there would be an instant transformation overnight. What we are concerned about is the potential damage.

• 1200

This year, for the first time, we see there being a major operation by Icicle Fish, an Alaskan Washington-based conglomerate that is equal in size to anything we have here, moving up into our areas and buying fish directly to take into their plants in Washington to process. While that may be at a rather low level now, the potential is there to bleed a heck of a lot more fish than what we've seen up to this point.

[Traduction]

accord et de divers autres évolutions parallèles au niveau du ministère des Pêches, il a l'intention, si on ne l'empêche pas, de transférer sa conserverie aux États-Unis. L'ALÉNA, le GATT, etc., autorisent maintenant cela, alors que ce n'était pas le cas avant.

Nous avions d'autres solutions au problème des exportations de l'Alaska qui nous auraient permis d'éviter de laisser les Américains venir s'installer ici et s'emparer de toute l'industrie. On a en quelque sorte jeté le bébé avec l'eau du bain. La solution n'a fait qu'aggraver le problème initial. Je pense que c'est ce que nous montrons ici.

**M. Friesen:** Je ne cherche pas la querelle. J'essaie simplement de transposer les documents anecdotiques que vous nous avez fournis, et que je ne conteste pas. Les gens disent certaines choses. Mais globalement, il y a eu un recul, et non pas une augmentation, comme vos anecdotes le laisseraient entendre.

**M. Sinclair:** Nous ne sommes pas contre les exportations de poisson transformé aux États-Unis, et c'est peut-être ce qui se passe. Mais nous pouvons dire catégoriquement que les quantités de poisson non transformé exportées de la Colombie-Britannique aux États-Unis ont augmenté depuis le libre-échange et le GATT. Si vous lisez d'autres documents sur la question, vous constaterez qu'au Canada, en général, on a tendance à exporter plus de ressources non transformées vers les centres manufacturiers des États-Unis, et maintenant du Mexique, et à importer plus de produits finis. C'est le genre de tendance qu'on a avec ce genre d'accords commerciaux.

On amène les ressources là où il est le moins coûteux de les transformer et de leur ajouter de la valeur, et on les revend ensuite sur le marché. C'est comme cela que tourne la mécanique avec cet accord. D'autres compagnies qui n'ont aucune envie de partir vont elles aussi finir par être obligées de partir dans le Sud. Nous constatons une progression des exportations parce qu'il y a désindustrialisation dans notre pays et que ces ressources partent vers ces pays au Sud.

Le *Wall Street Journal* a publié sur ce phénomène un excellent article, montrant que les entreprises quittent l'Ontario pour s'installer à Buffalo et dans des villes comme cela parce que l'Accord de libre-échange le leur permet, alors qu'auparavant elles s'installaient ici.

**M. Radosevic:** Je ne voudrais pas répondre par des généralités à certaines de ces questions. Toutefois, je souhaiterais souligner que nous ne nous attendions pas, quand l'Accord de libre-échange a été signé, à voir les choses se transformer du jour au lendemain. Ce qui nous préoccupe, ce sont les risques potentiels.

Cette année, pour la première fois, nous voyons Icicle Fish, un conglomérat de l'Alaska basé dans l'État de Washington, aussi gros que ce que nous pouvons avoir ici, s'installer chez nous et y acheter directement du poisson pour le transformer dans ses usines de l'État de Washington. Bien que le mouvement soit d'assez faible ampleur pour l'instant, nous risquons de voir partir des quantités de poisson beaucoup plus grandes.



[Text]

We have an industry south of the line that was all but dead because they dammed the Columbia and did all the things they did to their resources south of the line. At one time they had an industry that was equal to or larger than the British Columbia fishing industry. What we're concerned about is that that industry is being revived. Clearly Washington is vying for companies to move south of the line. As Jim has pointed out, there are free land and tax incentives if you'll move south of the line. We're concerned about that industry being revived, but not with Alaskan or with Washington fish but British Columbia fish. I think the danger is very real, even if it hasn't been fully realized yet. It's our job to look around a few corners and see where the dangers lie and try to make some effort to protect the industries that are important to the province.

**Mr. Friesen:** As I understand it, if there is an increase here going into the state of Washington, there is also an increase going the other way, from Alaska into Prince Rupert, as I understand it.

**Mr. Radosevic:** It's only surplus. There's a big difference.

**Mr. Friesen:** How much of the job loss—and I certainly don't want to minimize the nature of the job loss and the pain involved in that—is due to the change in technology? I remember when I worked in the fish cannery, lo, these many years ago, on Monday morning when the river opened you could walk across on fishing boats. Now you see just a few. You have the sonar and monofilament nets and all the other things.

The same thing has happened on the shores. The same thing has happened on the deep sea, where fishermen are coming to me and saying they are going to quick-freeze haddock. They want to get into the haddock market: quick-freeze it, ship it overseas right away. They do the same with salmon. Isn't that eliminating shore workers' jobs?

**Mr. Radosevic:** Our organization, while it debates these questions with the industry, with the companies involved, has basically recognized the right and also the necessity of companies in our province to stay competitive and to stay modern and so on and so forth. We may have our differences internally with the companies on that here in British Columbia. The fact of the matter is that there is job loss for those reasons.

That's not what we're here to talk about now. We're talking about moving what is essentially state-of-the-art equipment, state-of-the-art industry. There's nobody anywhere on the face of the earth who will argue with that. As a matter of fact, there was an IIC report from the provincial government just recently that proved it. It should have done so conclusively to anybody. This industry is highly competitive. What we're talking about is not the fact that there could be job loss because there's technological change. What we're concerned about is if the whole darn thing moves south.

[Translation]

L'industrie au sud de la frontière était pratiquement morte parce qu'ils avaient endigué le Columbia et fait un tas de choses à leurs ressources là-bas. À une certaine époque, leur industrie était égale ou supérieure à l'industrie de la pêche de la Colombie-Britannique. Ce que nous craignons, c'est la renaissance de cette industrie. Il est clair que le Washington veut attirer les compagnies au sud. Comme l'a dit Jim, on leur propose des terres gratuites et des concessions fiscales. Nous craignons une renaissance de cette industrie, non pas avec du poisson de l'Alaska ou du Washington, mais avec du poisson de la Colombie-Britannique. Je crois que c'est un danger très réel, même si nous n'en avons pas encore vraiment pris conscience. C'est à nous de prévoir ces dangers et de faire un effort pour protéger des industries très importantes pour la province.

**M. Friesen:** Si je comprends bien, d'un côté il y a cette augmentation des exportations vers l'État de Washington, mais il y a aussi un accroissement dans l'autre sens, de l'Alaska vers Prince Rupert.

**M. Radosevic:** C'est seulement de l'excédent. Il y a une grosse différence.

**M. Friesen:** Quelle est la part des pertes d'emplois—et je ne cherche nullement à minimiser la nature de ces pertes et le mal qu'elles causent—qui est due à l'évolution technologique? À l'époque où je travaillais dans la conserverie de poisson, il y a des années et des années, le lundi matin, à l'ouverture, on pouvait traverser la rivière en marchant sur les bateaux de pêche. Maintenant, il n'y en a presque plus. On a le sonar, les filets monofilaments et tout cela.

Il s'est passé la même chose sur les côtes, la même chose en haute mer, où les pêcheurs me disent que l'aiglefin qu'ils pêchent est congelé immédiatement. Ils veulent se lancer sur le marché de l'aiglefin, qui est tout de suite surgelé et expédié à l'étranger. Ils font la même chose pour le saumon. Est-ce que cela entraîne la disparition d'emplois pour les travailleurs des usines côtières?

**M. Radosevic:** Dans nos discussions sur ces questions avec les compagnies concernées, notre organisation reconnaît fondamentalement le droit et la nécessité pour les entreprises de notre province de demeurer compétitives, à la pointe du progrès, etc. Nous pouvons avoir nos divergences internes avec les entreprises de la Colombie-Britannique, mais il reste que certaines pertes d'emplois sont dues à ces raisons.

Nous ne sommes pas ici pour parler de cela. Nous parlons du déplacement d'un matériel de pointe, d'une industrie de pointe. Personne au monde ne le contestera. En fait, un rapport du gouvernement provincial l'a prouvé tout récemment. Il aurait dû convaincre tout le monde. Nous avons là une industrie très compétitive. Nous ne parlons pas des pertes d'emplois dues aux progrès technologiques; ce qui nous inquiète, c'est de voir toute cette industrie partir dans le Sud.

[Texte]

**Mr. Friesen:** Yes, but what bothers me is that you never mention that when you talk about job loss in relation to free trade arrangements. You talk about job loss globally but never say part of that is because of technology. You always make the assumption—at least the public is made to believe—that all of that is because of free trade. Never do you make that distinction.

**Mr. Radosevic:** I'm sorry, that really is not what we've done. We have consistently made our case on the question of technological change. We know there's job loss there, and we talk about that in all kinds of other forums. But we're here today to talk about what effect the NAFTA agreement has specifically.

We have a plant out there that has far fewer workers than it used to have, as a result of technological change. Now we're seeing even that small core, as compared with what it used to be, being displaced and moved south across the line. That very clearly has nothing to do with technological change. It has to do with the NAFTA agreement.

**Mr. MacLaren:** I've listened to your presentation with interest, and despite being a boy from Vancouver, I certainly wouldn't pretend to be an expert on the fisheries industry. Let me ask you one fundamental question, however, even if is a somewhat hypothetical question. If FTA and NAFTA did not exist but the GATT did, would you still have some of the same problems you've described to us?

**Mr. Sinclair:** You would have the problem of Americans coming here who want to take our resources. That's an age-old problem this country's always had: Americans wanting to use us as a resource breadbasket, and for them to process our resources. That's gone on for years in the fishing industry as well.

• 1205

Without NAFTA and free trade, our elected governments would have more tools at their disposal to stop the flow of that fish. Under GATT, for instance, in the document in the folder here, you'll see that we could put a tax of up to 25% on the export of our resources. That was developed by Third World countries to try to get some revenue back from their raw resources that were being taken out by the First World and processed in their countries.

So we could have some more levers for us to do this. Free trade eliminates our ability to say to the Japanese, the Americans, or now the Mexicans that they can't own our quotas, whereas before we could pass a law that said that if you are not a company operating in Canada, with a base here and jobs here, then you cannot own the quota.

So it's really made an ongoing problem much more severe and has started the erosion, the export of this fish south of the border.

**Mr. MacLaren:** Let me just pursue this for a moment longer. Under the GATT, typically a trade negotiation—and certainly the Uruguay Round is no exception—seeks to reduce, or indeed eliminate, the differential tariffs as they

[Traduction]

**M. Friesen:** Oui, mais ce qui m'inquiète, c'est que vous ne le dites jamais quand vous parlez de pertes d'emplois à propos du libre-échange. Vous parlez de pertes d'emplois en général, mais vous ne dites jamais que ces pertes d'emplois sont en partie dues à la technologie. Vous partez toujours du principe—ou du moins vous le laissez toujours entendre—que c'est à cause du libre-échange. Vous ne faites jamais la distinction.

**M. Radosevic:** Je regrette, ce n'est pas vraiment cela. Nous avons toujours eu une position claire sur l'évolution technologique. Nous savons qu'elle entraîne des pertes d'emplois, et nous en parlons à toutes sortes d'autres tribunes. Mais nous sommes ici aujourd'hui pour parler concrètement des retombées de l'ALÉNA.

Nous avons une usine dont les effectifs sont considérablement réduits par suite du progrès technologique. Mais ce noyau d'employés très restreint par rapport aux effectifs antérieurs va disparaître, car l'usine va partir dans le Sud. De toute évidence, cela n'a rien à voir avec l'évolution technologique. C'est simplement le résultat de l'ALÉNA.

**M. MacLaren:** J'ai écouté avec intérêt votre exposé, et bien que je vienne de Vancouver, je ne prétends certainement pas être un expert en pêche. J'aimerais toutefois vous poser une question fondamentale, même si elle est quelque peu hypothétique. Si l'ALE et l'ALÉNA n'existaient pas, mais si nous avions quand même le GATT, auriez-vous toujours certains des problèmes que vous nous avez décrits?

**M. Sinclair:** Nous aurions toujours le problème des Américains qui veulent s'emparer de nos ressources. C'est un problème que nous avons depuis toujours: les Américains veulent se servir de nous comme fournisseurs de matières premières qu'ils transforment. C'est une remarque tout aussi valable pour l'industrie de la pêche que pour les autres.

Sans l'ALÉNA et le libre-échange, nos gouvernements élus disposeraient d'une plus vaste panoplie de recours pour enrayer cette tendance. Dans le document que vous avez dans cette chemise, vous voyez que le GATT nous autoriserait à taxer jusqu'à 25 p. 100 les ressources que nous exportons. C'est un dispositif qui a été mis sur pied par les pays du Tiers monde qui voulaient essayer de retirer quelque chose des matières premières que les pays du monde industrialisé venaient chercher chez eux pour les transformer ailleurs.

Nous aurions donc plus de recours. Le libre-échange nous empêche de dire aux Japonais, aux Américains ou maintenant aux Mexicains qu'il n'est pas question qu'ils s'approprient nos quotas, alors qu'auparavant nous pouvions adopter une loi stipulant que, si vous n'étiez pas une compagnie fonctionnant au Canada, avec une base ici et des emplois ici, vous ne pouviez pas avoir accès à ce quota.

Donc, ces accords n'ont fait qu'aggraver un problème qui existait déjà et entraîner une érosion, l'exportation de ce poisson vers le Sud.

**M. MacLaren:** Allons un peu plus loin. Au GATT, la négociation typique—et c'est tout à fait valable pour la Ronde de l'Uruguay—vise à réduire ou même à éliminer totalement les différences de droits entre les matières



[Text]

exist between the raw materials and processed materials. The margin of tariff has indeed historically been reduced, and the Uruguay Round would do so to an even greater extent. The possibility of access to markets for a processed export should be greater as a result of the GATT measures. I think you would agree with that.

**Mr. Sinclair:** The possibility of access may be greater, but you have to have the raw resource to have the access.

**Mr. MacLaren:** Yes.

**Mr. Sinclair:** That's the problem. We've never had a problem with tariffs in the fishing industry. There have always been some small tariffs on exports to the United States, but we've never had a problem selling our fish in other countries; 65%, or 60%, of our canned product goes abroad and has been sold for over 100 years.

**Mr. MacLaren:** I think implied in that, if I may infer from what you've said, you recognize or you believe that the GATT has, on the whole, been beneficial to Canada, broadly speaking.

**Mr. Sinclair:** No, I don't.

**Mr. MacLaren:** If I might complete the question. . . If you think that the problem is not entirely with the FTA and NAFTA, but rather to a degree with the GATT, then what would your solution be? I don't mean to caricature your views, but would you have us withdraw from the GATT? Or would you have us impose an export tax on processed fish products similar to the export tax we had on softwood lumber. Are those the two choices that face Canada?

**Mr. Sinclair:** I see the choice that faces Canada as whether we're going to continue to be a nation or not that has sovereignty over its resources. That's the choice. I see the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement as taking us in the direction opposite to developing our ability to trade in the world, which is the control of our resources and adding value to them.

So I think the only choice for Canadians at this point is to go back to multilateral agreements, stop bilateral agreements such as the North American Free Trade Agreement or the free trade agreement as it originally was, stop cutting special deals with the United States, and make sure that we're an economy that's based on exports, not just to one country but also to other countries, and that we have a viable economy integrated into the rest of the world on fair terms for trade and that we have fair trade agreements.

I'm not against increasing trade. I don't think we are against exporting more products. We are against writing into trade agreements things that take away our ability as a country to operate in the best interests of Canadians.

That's the dilemma we face. We will always be a trading nation of some sort. Mexico needs to trade; so does the United States. We need a community of interests, not a trade zone.

The European economic community developed the European Economic Community. They didn't develop the free trade zone. They set up a certain kind of relationship that respected sovereignty on certain issues. We need to do the same thing here that makes sense for us.

[Translation]

premières et les produits transformés. Les écarts antérieurs ont effectivement été réduits, et la Ronde de l'Uruguay les réduirait encore plus. Le GATT devrait permettre un plus grand accès aux marchés pour les exportations de produits transformés. Je pense que vous en conviendrez.

**M. Sinclair:** L'accès sera peut-être accru, mais il faudra disposer de la matière première pour avoir cet accès.

**M. MacLaren:** Oui.

**M. Sinclair:** C'est le problème. Nous n'avons jamais eu de problème de droits de douane pour l'industrie de la pêche. Il y a toujours eu de petits droits sur les exportations vers les États-Unis, mais nous n'avons jamais eu de difficulté à vendre notre poisson à d'autres pays; depuis plus d'un siècle, nous vendons 65 ou 60 p. 100 de nos conserves à l'étranger.

**M. MacLaren:** Si je peux extrapoler, d'après ce que vous venez de nous dire, vous reconnaissez que le GATT a globalement avantage le Canada.

**M. Sinclair:** Non.

**M. MacLaren:** J'aimerais terminer ma question. . . Si vous pensez que le problème n'est pas entièrement dû à l'ALE et à l'ALÉNA, mais aussi en partie au GATT, quelle est votre solution? Je ne veux pas vous caricaturer, mais souhaitez-vous que nous nous retirions du GATT? Ou souhaitez-vous que nous imposions une taxe à l'exportation du poisson transformé analogue à la taxe à l'exportation que nous avions pour le bois d'oeuvre? Est-ce que c'est cela le choix pour le Canada?

**M. Sinclair:** Je crois que le choix, c'est de savoir si le Canada va continuer à assumer ou non sa souveraineté vis-à-vis de ses ressources. C'est cela le choix. À mon avis, l'Accord canado-américain de libre-échange et l'Accord de libre-échange nord-américain vont à l'encontre du développement de nos capacités commerciales internationales, c'est-à-dire du contrôle de nos ressources et de la valeur qui leur est ajoutée.

Je pense que la seule solution désormais pour les Canadiens, c'est d'en revenir aux accords multilatéraux, de mettre fin aux ententes bilatérales comme l'Accord de libre-échange nord-américain ou l'Accord de libre-échange initial, de cesser de conclure des ententes spéciales avec les États-Unis, et de prendre soin d'avoir une économie reposant sur des exportations vers de multiples pays, et non pas un seul, d'avoir enfin une économie viable intégrée au reste du monde dans des conditions commerciales équitables et d'avoir des ententes commerciales équitables.

Je ne suis pas opposé à un accroissement des échanges commerciaux. Nous ne sommes pas contre l'accroissement des exportations. Nous sommes contre des accords commerciaux qui nous empêchent d'agir au mieux des intérêts des Canadiens.

Tel est notre dilemme. Nous serons toujours un pays commerçant. Le Mexique a besoin d'avoir des échanges commerciaux, de même que les États-Unis. Nous avons besoin d'une communauté d'intérêts, pas d'une zone commerciale.

Les Européens ont mis sur pied la Communauté économique européenne. Ils n'ont pas élaboré de zone de libre-échange. Ils ont établi un certain type de rapports respectant la souveraineté dans certains domaines. Il faut faire la même chose de façon logique ici.

[Texte]

What we need is a sense that we're now part of a world community that has to trade goods and respect things such as the environment, wage standards, living standards, and the differences between nations. That's exactly what we need to do. That's a very difficult situation, because right now a few large companies want it the other way.

• 1210

**Mr. MacLaren:** I suspect I'm becoming a bore about this.

**Mr. Sinclair:** It's not a boring subject, I can assure you.

**Mr. MacLaren:** Let me try once more, and I'm afraid I'm not making myself clear.

If we could, for this somewhat hypothetical discussion we're having, leave aside NAFTA and the FTA, the industry, as I understand it, still faces a substantial problem with regard to GATT rulings.

**Mr. Sinclair:** Yes.

**Mr. MacLaren:** In those circumstances there are a couple of options, I suppose, for the Canadian industry. One would be to withdraw from the GATT, but I hear you say that you're very much committed to multilateral trading agreements. The second option might be to seek lower tariffs within the GATT for an increased degree of processing in raw materials. The third option would be to seek to do things at home, domestically, that would enable the Canadian industry affected by freer trade, dislocated by freer trade—as inevitably some industries and some workers are in any freer trade agreement—to institute changes and programs at home that would enable the industry to compete more effectively internationally, globally. Have you a comment on that?

**Mr. Sinclair:** The steps we have outlined are: that we withdraw from the free trade agreements; that we enforce a tax on the export of the resources under GATT, which is allowed; that we force all fish to be landed, as well as that tax, so that we can conserve the resource—that's what the industry asked for after the GATT when through—and that we start going to other nations and start debating this issue.

The irony of all this is that if they can do it to fish, they can do it to logs, to minerals. It doesn't matter what it is. Right now we stop logs from going to Mexico, into the brand-new sawmills they're building in Mexico to take North American logs, because we have a piece of legislation. Under GATT and under free trade in the future, that law will be challenged. The whole thing is up in the air for Canadians. I think the biggest thing we have to do is assert our sovereignty over those resources. That's our wealth. That's our children's wealth. That's the future. Without taking that kind of action, and there are very specific things I've said here... In general it's having the guts to stand up and say we're going to be a country and what that means. I hope that wasn't too boring.

**Ms Mitchell (Vancouver East):** I would like to comment again on the tragedy for many of the workers. I know in Vancouver of the impact of the closures on workers, many of whom are immigrant women and older women and native

[Traduction]

Il faut que nous prenions conscience de notre appartenance à une communauté mondiale pratiquant des échanges de biens en respectant des choses telles que l'environnement, les normes salariales, les normes de niveau de vie et les différences entre nations. C'est exactement cela qu'il faut faire. C'est très difficile en ce moment parce que certaines grandes sociétés voudraient que les choses se passent différemment.

**M. MacLaren:** Je pense que je commence à vous ennuyer.

**M. Sinclair:** Ce n'est pas un sujet ennuyeux, je vous l'assure.

**M. MacLaren:** Je vais reformuler ma question encore une fois, parce que je crains de ne pas m'être bien fait comprendre.

Aux fins de la discussion, faisons abstraction de l'ALÉNA et de l'Accord de libre-échange. Si je comprends bien, à cause des décisions du GATT, votre industrie a tout de même de sérieux problèmes.

**M. Sinclair:** Oui.

**M. MacLaren:** Dans les circonstances, l'industrie canadienne a une alternative, je présume. Elle peut soit se retirer du GATT, mais vous dites tenir beaucoup aux accords commerciaux multilatéraux, soit demander dans le cadre du GATT des tarifs inférieurs qui permettraient de pousser un peu plus loin la transformation des matières premières. Elle pourrait encore trouver des moyens d'apporter aux secteurs touchés, bouleversés par la libéralisation du commerce—comme le sont inévitablement certaines industries et certains travailleurs quand il y a libre-échange—des changements et de nouveaux programmes à domicile, qui la rendraient plus compétitive à l'échelle internationale, mondiale. Qu'est-ce que vous en pensez?

**M. Sinclair:** Voici les mesures que nous proposons: nous retirer des accords de libre-échange; imposer une taxe à l'exportation des ressources dans le cadre du GATT, ce qui est permis; obliger que tous les poissons soient débarqués, et avec la taxe, nous pourrions préserver cette ressource—c'est ce que l'industrie a demandé une fois l'accord du GATT adopté—et enfin, entreprendre une discussion là-dessus avec les autres pays.

Ce qui est ironique, c'est que si une telle chose peut se produire avec le poisson, elle peut aussi se produire avec le bois, avec les minerais, bref, avec n'importe quel produit. À l'heure actuelle, nous pouvons éviter que les billes de bois ne se retrouvent dans les scieries flambant neuves que le Mexique a fait construire pour transformer les billes d'Amérique du Nord, parce que nous avons une loi. À cause du GATT et de l'Accord de libre-échange, cette loi finira par être contestée. Les Canadiens sont dans l'incertitude. Nous devons absolument revendiquer notre souveraineté et la propriété de nos ressources. C'est notre richesse et celle de nos enfants. C'est notre avenir. Si nous n'agissons pas maintenant, et j'ai fait des suggestions très concrètes... En gros, il faut avoir le courage de s'affirmer et de faire valoir ses droits en tant que pays souverain. J'espère que je ne vous ai pas trop ennuyé.

**Mme Mitchell (Vancouver-Est):** Je voudrais à nouveau dire quelques mots sur la tragédie que vivent bien des travailleurs. Je sais quel effet les fermetures ont eu à Vancouver sur les travailleurs, dont plusieurs sont des



[Text]

women, who are raising kids on their own, but also the triple whammy effect that I gather they're having because they also have inadequate unemployment insurance coverage, and the government is refusing adjustment programs. I just wanted to make that comment.

My question really has to do with expanded international trade, and I'm wondering if you have any ideas on this. I talked to the manager of a fish plant the other day, who is Korean, who employs 40 or 50 workers, I think, and is exporting processed fish to Korea and Japan. It seems that we're so absorbed with the NAFTA and the tripartite trade arrangements that this whole area is something that is on our doorstep. I wondered if you had any ideas about this and what can be done to expand exports to the Pacific Rim.

**Mr. Sinclair:** You know, the fishing industry exports a lot to the United States, but they are not our biggest trader by far. Europe and Japan are the biggest buyers of our fish, and by making these agreements we only get those people more pissed off at us in some ways.

For the fishing industry, there's no question that exports to Asian countries are very important. Right now in Ucluelet, with the logging industry in the dumpers, where there's massive unemployment, they employed probably 250 workers for four or five months over there processing hake, which is being sold to the Koreans and the Japanese. That's a new process. That's processing our resources. We used to ship offshore to Soviet and Polish ships. Now we're processing it, creating all those jobs, giving Ucluelet an economic base, and we're selling it to Korea and Asia.

**Mr. Friesen:** And to California.

• 1215

**Mr. Sinclair:** And to California. It could be to California, too, but the major markets are not the United States for that product but other countries. I always felt that we have to develop that so we're not stuck under one country.

Lots of people need our fish. It's a really good resource. If you look 100 years down the road with all the technology that's coming, where are we going to get our wealth from if we don't get it from these resources? They're good jobs. They're decent jobs. We can trade fish and provide fish for people to eat all over the world, not just in the United States but Third World countries, other places that need to develop their economies. Then they should develop on the same terms, and we can provide that. More emphasis has to go into developing those kinds of links. I agree with you.

**Mr. Stupich:** You talked about the fish that are going across the border. Well, the fish going across the border can be counted. But doesn't the free trade agreement and, of course, NAFTA, as part of it, allow the fish to be sold at sea which can't be counted? If you can't count them you can't guarantee the perpetuation of the reserves in perpetuity.

[Translation]

immigrantes, des femmes âgées et des autochtones qui élèvent seules leurs enfants. De plus, ces femmes sont trois fois plus touchées parce qu'elles sont mal protégées par l'assurance-chômage et parce que le gouvernement leur refuse des rajustements. Je tenais à le dire.

Ma question porte sur l'expansion du commerce international. Je voudrais savoir ce que vous en pensez. L'autre jour, je discutais avec le directeur coréen d'une usine de transformation du poisson qui emploie une cinquantaine de travailleurs. Cette usine exporte du poisson transformé vers la Corée et le Japon. Nous nous préoccupons tellement de l'ALÉNA et des accords commerciaux tripartites que nous négligeons tout ce secteur, qui ne demande qu'à être exploité. Avez-vous des suggestions à nous faire en vue d'accroître les exportations vers les pays côtiers du Pacifique?

**M. Sinclair:** Vous savez, l'industrie de la pêche exporte énormément vers les États-Unis, qui ne sont pourtant pas ses principaux partenaires commerciaux. Ce sont les pays européens et le Japon qui sont les plus grands consommateurs de nos poissons, et en concluant de tels accords, nous ne faisons que nous les mettre encore plus à dos.

Pour la pêche, l'exportation vers les pays asiatiques est sans conteste extrêmement importante. À l'heure actuelle, à Ucluelet, il y a énormément de chômage à cause de la crise dans l'industrie du bois, mais environ 250 personnes ont pu travailler pendant quatre ou cinq mois à la transformation du merlu, que l'on vend aux Coréens et aux Japonais. C'est un nouveau procédé qui permet de transformer nos ressources. Avant, nous vendions le poisson en mer à des navires soviétiques et polonais. Maintenant, nous le transformons nous-mêmes, nous créons tous ces emplois, ce qui donne une base économique à Ucluelet, et nous vendons le produit fini en Corée et en Asie.

**M. Friesen:** Et aussi en Californie.

**M. Sinclair:** Effectivement, mais si nous en vendons en Californie, ce n'est pas notre principal marché pour ce produit. Les autres pays nous en achètent davantage. J'ai toujours pensé qu'il nous fallait rechercher d'autres débouchés afin de ne pas être tributaires d'un seul pays.

Des tas de gens ont besoin de notre poisson. C'est vraiment une très bonne ressource. Dans 100 ans, avec toute la nouvelle technologie, de quoi tirerons-nous notre richesse si ce n'est pas de ces ressources? Elles assurent de bons emplois convenables. Nous pouvons vendre notre poisson partout dans le monde, pas seulement aux États-Unis, mais aussi dans les pays du Tiers monde et ailleurs aussi, dans les pays qui ont besoin de développer leur économie. Nous pourrions les aider à y arriver. Nous devons attacher plus d'importance à l'établissement de tels liens. Je suis d'accord avec vous.

**M. Stupich:** Vous parlez du poisson vendu à l'étranger. Quand les poissons passent par la frontière, on peut les compter. Mais l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA ne nous autorisent-ils pas à vendre nos prises en mer sans les compter? Le cas échéant, il sera impossible d'assurer la préservation des stocks.

[Texte]

**Mr. Radosevic:** I'm going to keep my remarks very short. I think Jim has something to say on that, too.

I think that's a very important aspect of this, because one of the things we need in order to manage our resources properly is the ability to know what we're taking out of the water when—

**Mr. Stupich:** And what you're leaving in the water.

**Mr. Radosevic:** And what we're leaving in the water. To allow countries to come in here and either buy it and ship it out prior to that process being completed, being counted, or without being assessed or landed or whatever, you do away with some of your ability to properly manage the resource.

One very good example was a situation just recently—I think last year or perhaps even the year before, when it started—of the truckloads of fish coming out of a place like Port Hardy being shipped by truck directly from Canada to the United States without ever having seen a fisheries inspector, and without having seen any kind of a Department of Fisheries process by which we knew how much fish was being taken out, or anything else. There are other examples of that type of thing happening. We're seeing more of it. I don't believe it's happening in numbers great enough to endanger the resource yet. Again, it's the potential damage, not necessarily the damage that's being done today, that we're concerned about.

They say ours is an industry that's in jeopardy. Ours is not an industry that's not making money and is not profitable at this point in time, and we want to keep it that way.

**Mr. Sinclair:** Perhaps I could just say that fish now goes across the line and the DFO doesn't keep track of that. That's a part of External Affairs. It's up to External Affairs to count the fish at the border, to check the trucks and to fill out a report. What happens at the border is that the guys or the women who are doing the inspection are not fish inspectors. Do they know the difference between a coho, frankly, and a sockeye? How many people in this room know the difference? It's just something you have to be on top of. You phone the DFO and you ask how much fish has gone south of the border and who's inspecting it. They don't have an answer because they don't know. They wait and three months later they get a slip from the External Affairs Department saying this much fish went south of the border. That's their only answer.

I want to make another point about some of the steps we could take. In the United States there's something called the Magnuson Act. The Magnuson Act says that if the fish is surplus to the domestic needs then it can be exported; if it's not surplus to domestic needs it can't be exported. If we want to talk about the Americans being our friends, if we passed the Magnuson Act, write the same words down on a piece of paper exactly and pass it in Canada. Let's do it. Otherwise, let's take the Americans to GATT for having that piece of legislation. Let's not pussyfoot around this. We either have the right to do it or we don't, or they don't.

Right now they just passed a law saying that logs on federal lands can't be exported unprocessed. Who made that rule up? How come it's one system for us and one for them? That's not right. So there are things that we can do right

[Traduction]

**M. Radosevic:** Je serai bref. Je crois que Jim a lui aussi quelque chose à dire.

Je trouve que c'est un aspect très important, parce que, pour bien gérer nos ressources, nous devons pouvoir connaître exactement le nombre de prises quand...

**M. Stupich:** Et le nombre de poissons dans l'eau.

**M. Radosevic:** En effet. Si nous permettons à d'autres pays de venir acheter leur poisson ici avant sa transformation, avant que les prises ne soient comptées, ou avant le débarquement, il sera impossible de bien gérer la ressource.

Il y a une année ou deux, nous en avons eu un bon exemple quand des camions entiers de poisson partaient de Port Hardy vers les États-Unis sans avoir été examinés par un inspecteur du ministère des Pêches ni sans aucune autre évaluation qui aurait permis de déterminer le nombre de prises ou d'autres détails. Et il y a d'autres exemples encore. C'est de plus en plus fréquent. Je ne crois pas que ce soit en quantité suffisante pour mettre la ressource en péril, mais nous devons nous préoccuper des dommages possibles, puisque les préjudices ne sont pas nécessairement immédiats.

On dit que notre industrie est en mauvaise posture. Elle est certes rentable en ce moment, et nous voulons qu'elle le demeure.

**M. Sinclair:** En ce moment, le MPO ne s'occupe pas des poissons exportés. C'est une responsabilité des Affaires extérieures. C'est ce ministère qui doit compter les poissons à la frontière, vérifier les camions et faire un rapport. Le problème, c'est qu'à la frontière, ceux et celles qui font l'inspection ne sont pas des inspecteurs des pêches. Savent-ils seulement quelle est la différence entre un coho et un sockeye? Combien parmi vous connaissent la différence? Voilà le genre de choses qu'il faut savoir. Quand on téléphone au MPO pour savoir combien de poissons ont été vendus aux États-Unis et qui en a fait l'inspection, le ministère est incapable de nous répondre parce qu'il l'ignore. Il reçoit généralement trois mois plus tard un bordereau du ministère des Affaires extérieures l'avisant que tant de poissons ont été vendus aux États-Unis. C'est la seule réponse qu'il puisse nous fournir.

Je veux faire une autre observation au sujet des mesures à prendre. Aux États-Unis, il y a une loi qu'on appelle la loi Magnuson. En vertu de celle-ci, il est possible d'exporter la quantité de poisson excédentaire aux besoins américains, sinon l'exportation est interdite. On dit que les Américains sont nos amis, alors adoptons un projet de loi textuellement conforme à cette loi Magnuson. Sinon, contestons cette loi américaine devant le GATT. Il ne faut pas se gêner. Ou nous avons le droit d'agir ainsi ou nous ne l'avons pas, et alors eux non plus.

Les Américains viennent d'adopter une loi interdisant l'exportation du bois coupé sur les terres domaniales s'il n'a pas été transformé. Qui a imposé une telle règle? Pourquoi serait-ce deux poids, deux mesures? Ce n'est pas juste. Voilà



[Text]

now. I think the Americans would be hard pressed to come in and tell us in regard to a piece of legislation that's exactly the same as theirs that we can't do that. Let them take it to GATT. Let them try. I think it's a good idea.

**The Chairman:** I thank Mr. Sinclair for his—

**Mr. Friesen:** As a point of information, is the Magnuson Act a state or federal law?

**Mr. Sinclair:** A federal act.

**The Chairman:** A federal act. And so—

**Mr. Sinclair:** And they do enforce it in Washington.

**The Chairman:** I would think to ensure that there's enough Canadian consumption I'm sure the Pope would probably have to put through an encyclical that we have to eat fish five times a week. But that was an economic policy of the Pope a long time ago that protected the Italian fisheries.

• 1220

I thank you for the very direct presentation, Mr. Sinclair. It was very informative. I also appreciate Judy coming forward, because often in this process we get lost with the 50,000, 200,000, 500,000 numbers we deal with, and it's realistic—

**Mr. Sinclair:** I invite the committee, quite realistically, to come to Steveston to sit down and meet all those people. I will guarantee they will come out to Steveston, whenever you pick the time and the place, to meet this committee. You can hear firsthand what they think of free trade and what it means to them and their real experiences. I agree with you. They should be heard. This committee can't do it on the terms they're going it now. Something else has to happen.

**The Chairman:** Thank you for that editorial comment.

Our final witness this morning is Paul Hundal, who is the vice-president of the Society Promoting Environmental Conservation.

Welcome to the committee. I think you'll be interested to know that when we started our hearings in Ottawa our first group of witnesses was an environmental panel and we had a two-hour discussion about the environment. Obviously it's a key concern. We've heard it brought it up a number of times from other witnesses.

**Mr. Paul Hundal (Vice-President, Society Promoting Environmental Conservation):** Thank you. I'd like to start off by saying we are concerned about the process in that we have not had a full opportunity to study the agreement and the ramifications of the agreement to the extent that other groups have.

I would like to say initially that having heard Mr. Sinclair's presentation before us, we wholeheartedly endorse everything he stated. For the record, we're very appreciative that he, being in the industry, has been able to spend the time necessary to study many of the ramifications of the effects this will have on our resources.

SPEC is a local group in the sense that it's only within British Columbia, and without having a great deal of resources, we do not have the ability to chase after a moving target. We feel that in looking at the effects of NAFTA we

[Translation]

des mesures que nous pouvons prendre maintenant. Je crois que les Américains n'oseraient pas contester une loi qui serait rigoureusement identique à la leur. Alors adoptons-la et laissons-les aller se plaindre au GATT. On verrait bien. Je trouve que c'est une bonne idée.

**Le président:** Je remercie M. Sinclair de...

**M. Friesen:** Pour notre gouverne, la loi Magnuson est-elle une loi étatique ou fédérale?

**M. Sinclair:** Une loi fédérale.

**Le président:** Une loi fédérale. Alors...

**M. Sinclair:** Et Washington la fait respecter.

**Le président:** Si l'on voulait qu'il se mange assez de poisson au Canada, il faudrait que le pape publie une encyclique nous obligeant à manger du poisson cinq fois par semaine. C'est une très ancienne mesure économique des papes destinée à protéger la pêche en Italie.

Je vous remercie de cet exposé sans détour, monsieur Sinclair. C'était très instructif. J'ai bien apprécié que Judy s'en mêle, car bien souvent, avec tous ces chiffres, on y perd son latin, et c'est vrai...

**M. Sinclair:** J'invite vraiment le comité à venir à Steveston pour rencontrer tous les gens là-bas. Je vous assure que tout le monde viendra à Steveston pour vous rencontrer. Vous n'avez qu'à choisir l'heure et l'endroit. Vous pourrez alors entendre vous-mêmes ce que les gens pensent du libre-échange et quels effets il a eus sur eux. Je pense comme vous qu'il faudrait les entendre. Votre comité ne pourra pas le faire à cause de son horaire, mais il faut trouver autre chose.

**Le président:** Je vous remercie de ce commentaire.

Notre dernier témoin ce matin est M. Paul Hundal, vice-président de la Society Promoting Environmental Conservation.

Bienvenue au comité. Vous serez certainement content d'apprendre que les premiers témoins que nous avons entendus à Ottawa, c'était un comité d'évaluation environnementale. Nous avons discuté d'environnement pendant deux heures. C'est évidemment une préoccupation clé. D'autres témoins l'ont soulevée à plusieurs reprises.

**M. Paul Hundal (vice-président, Society Promoting Environmental Conservation):** Merci. Tout d'abord, je tiens à dire que cette façon de procéder nous inquiète un peu, puisque nous n'avons pas pu étudier à loisir le texte de l'accord et ses ramifications, comme d'autres groupes ont pu le faire.

Après avoir écouté l'exposé de M. Sinclair, qui nous a précédés, je peux dire que nous appuyons sans réserve tout ce qu'il a dit. Je veux aussi souligner que nous lui sommes reconnaissants d'avoir consacré le temps voulu à l'étude de nombreuses répercussions de l'accord sur nos ressources.

La SPEC est une association locale qui, ayant peu de ressources, est incapable de suivre une cible mouvante. Nous n'avons pas reçu à temps toute l'information qui nous aurait permis d'examiner les effets de l'ALÉNA. Plus

## [Texte]

have not had the opportunity to get the full information in a timely fashion. I'm referring in particular to the fact that the text of the agreement has not been available to us and has only been available to many groups just over the last month.

I, for one, have been trying to obtain details of this agreement since August. I obtained a full package of materials provided by the Canadian government. In that material I found a lot of gloss and very little in the way of contractual terms. There was nothing that was a clear statement of what this agreement actually says.

In frustration, I ended up going to the U.S. consulate. Through them I obtained a 46-page press release which provided exactly what I wanted as a summary. It was only there that I was able to obtain a reasonable summary of the terms of the agreement, and I have been working on that. Of course even that summary does not provide the type of detailed analysis of the terms of the agreement necessary to answer some of the questions.

What I'll be doing today is strictly addressing certain points which are of concern that we're particularly anxious about and are addressed through the process. The first is an issue that's particularly important to British Columbia, the rapid exhaustion of our resources, particularly our old-growth forest resource.

It is absolutely clear to those people who've been working within the environmental movement that the main issue we're up against in trying to save some of our old growth is the fact that jobs are at stake and it has become a jobs versus logs issue. What we see as a way out of it, as a way of compromising so that we can have jobs and the preservation of the environment, is an increase in secondary industry; in other words, getting as much work and labour out of those logs as we can.

• 1225

So it is our intention to push for secondary industry as much as possible so that we can break our dependence on stripping our forests. Right now we have that dependence, and we are hoping we can succeed in having a reduced level of cut but have the same amount of jobs, if not more, coming out of that reduced cut through secondary industry.

What we see of NAFTA...this is a serious threat to our ability to encourage secondary industry in a manner that will take away that dependence. In fact, if anything, NAFTA leads to the opposite result. If we do have our logs and our fish and our other resources taken raw down to Mexico, because their wages are such that they can better compete, then there is going to be even more pressure on the exploitation of the environment. If we become more and more dependent on primary extraction as our only means of jobs, there is going to be far greater pressure by people who are simply looking out for the interests of their families, who are saying, look, the only jobs we can get are logging and fishing, and we need to do more of it in order to provide for our communities.

So NAFTA runs directly contrary to our efforts in preserving the environment and saving it. That is our first concern with regard to that.

The second is our need to preserve the ability to deny the purchase of products that are environmentally destructive. I am sure you are all aware of the GATT ruling in August 1991, which stated that efforts by the American government

## [Traduction]

particulièrement, le texte de l'accord n'est disponible pour nous et pour bien d'autres groupes que depuis un mois.

Personnellement, j'essaie d'obtenir des détails depuis le mois d'août. J'ai reçu le jeu de documents que fournit le gouvernement fédéral. J'y ai trouvé beaucoup de tape-à-l'oeil et très peu de substance. Il n'y avait aucun énoncé clair de ce que prévoit exactement l'accord.

Très frustré, je me suis retrouvé au consulat des États-Unis. Par son entremise, j'ai obtenu un communiqué de presse de 46 pages qui me donnait exactement le résumé souhaité. C'est seulement là que j'ai pu obtenir un sommaire raisonnable des clauses de l'accord, et c'est de ce document que je me suis servi. Évidemment, un tel résumé ne permet pas de faire une analyse aussi détaillée qu'il le faudrait pour répondre à certaines des questions.

Aujourd'hui, je vais donc m'en tenir à certains points bien précis qui nous inquiètent particulièrement et qui sont abordés ici. Le premier sujet qui importe particulièrement pour la Colombie-Britannique, c'est l'épuisement rapide de nos ressources, notamment de nos peuplements mûrs.

Il est tout à fait évident pour ceux qui militent dans les mouvements écologistes que le principal obstacle à la protection de nos peuplements mûrs, c'est le risque des pertes d'emplois. On oppose la forêt et l'emploi. Le compromis qui permettrait de contourner l'obstacle, c'est-à-dire de protéger à la fois les emplois et l'environnement, c'est de développer l'industrie secondaire. Autrement dit, il faudrait tirer le maximum de travail d'une bille de bois.

Nous avons donc l'intention de promouvoir le plus possible le secteur secondaire afin que nous ne soyons plus tributaires de la coupe à blanc. C'est le cas actuellement, et nous espérons réussir à diminuer le nombre d'arbres abattus sans perdre d'emploi et en réussissant même à en créer d'autres.

D'après nous, l'ALÉNA est une grave menace à notre capacité de développer le secteur secondaire suffisamment pour que nous ne dépendions plus de la coupe. D'ailleurs, l'ALÉNA aura le résultat contraire. Si nous expédions notre bois, nos poissons et nos autres ressources à l'état brut, au Mexique, parce que les salaires là-bas y sont plus compétitifs, nous serons incités à exploiter encore davantage notre environnement. Si nous nous reposons encore plus sur l'exploitation de nos richesses naturelles pour créer des emplois, les gens feront valoir qu'ils n'ont autre choix que d'abattre des arbres et de pêcher pour nourrir leurs familles. Ce genre de travail sera indispensable à la survie de nos localités.

L'ALÉNA contre donc directement nos efforts en vue de préserver l'environnement. Voilà notre première inquiétude.

Nous devons aussi protéger notre capacité de refuser les produits qui ne sont pas écologiques. Vous savez certainement qu'en août 1991, le GATT a statué que les efforts du gouvernement américain en vue d'interdire



[Text]

to prohibit the importation of tuna that is caught in a way that is destructive to dolphins were in violation of GATT. There seem to be some statements in the summary that indicate there may be some protection, but from what we have seen, it is not clear that we will have the ability to ban dolphin-killing products or other products that we find are environmentally destructive.

We see any loss of our ability to pick and choose the type of products we buy as a negative. If NAFTA in any way prevents us from doing that, then that in itself would be grounds for opposing it. Now, it is not clear from what we have seen so far which way that goes or the extent of it. We need more information on that.

With regard to the environmental standards generally, there are statements, though, that preserve the environmental standards of the other countries, such as Mexico. In other words, it seems that the intent of the agreement is not to force a ratcheting down but at least prevent a ratcheting up. In other words, we cannot make them raise their standards.

In that sense, we will end up competing against lower environmental standards south of the border. There is a clause in the summary that stated something to the effect that they cannot reduce their standards to encourage companies to go down there. We have to prove that this is what they are intending to do. If they simply maintain their lower standards, that is not in violation of NAFTA, the way we see it. We say that it would perpetuate the present situation of competing against lower environmental standards south of the border.

That is a summary of the points that we are prepared to address today. It has been stated that right now we do not have tariff barriers to a great extent and we do not have that flow of capital or flow of production down south of the border. In other words, we do maintain some industry, even though the tariff structure might not be prohibitive.

Well, the concern about NAFTA is that if we guarantee access to markets across the borders, then these companies that are presently considering moving to Mexico will be willing to make massive investments down there. Right now, if they make a massive investment in Mexico, the communities here can rise up and impose tariffs, new tariffs, or what have you, or trade barriers, to prevent that environmentally destructive industry in Mexico from taking a foothold. Therefore, the people who are considering the decision of moving down there have no guarantee that they will be able to sell their products back up here.

• 1230

What NAFTA does is guarantee that if they move their factories down there, we have to buy from them. So in that sense NAFTA does create a motivation or ability for our industry to move down there risk free. In that sense, it doesn't matter whether the tariffs right now are imposed against these countries to the south. What matters is that once NAFTA is in place, it forces us to accept their products if they do move. In that sense it will lead to the encouragement of industries moving south.

[Translation]

l'importation de thon pêché selon une méthode qui nuit aux dauphins allait à l'encontre du GATT. Dans le résumé de l'ALÉNA, certaines phrases semblent indiquer que ce pouvoir pourrait être protégé, mais il n'est pas évident que nous serions en mesure d'interdire ce genre de produits et d'autres encore qui détruisent l'environnement d'après nous.

La perte d'un tel pouvoir serait une conséquence négative. Si l'ALÉNA pouvait nous empêcher d'agir de la sorte, ce serait un motif suffisant pour rejeter l'accord. Nous ne pouvons pas nous prononcer en nous appuyant sur la documentation que nous avons obtenue. Nous avons besoin d'un complément d'informations.

Quant aux normes environnementales en général, on prévoit le maintien des normes des autres pays, notamment du Mexique. Autrement dit, si l'accord ne semble pas imposer un abaissement de nos normes, il empêche tout de même le renforcement des normes actuelles. Nous ne pourrions pas obliger le Mexique à améliorer ses normes environnementales.

Cela signifie que nous ferons concurrence à des pays dont les normes environnementales sont inférieures aux nôtres. Dans le résumé, il y a une clause prévoyant qu'un pays ne peut pas diminuer ses normes environnementales dans le but d'attirer des usines. Mais il faut prouver que telle est l'intention du pays en cause. L'ALÉNA permet aux pays de s'en tenir à leurs normes minimales. Autrement dit, nous continuerons de faire concurrence à des pays dont les normes sont inférieures aux nôtres.

Voilà un bref exposé des points que nous sommes disposés à traiter aujourd'hui. On a dit que même s'il n'y avait pas beaucoup de barrières tarifaires en ce moment, il n'y avait pas afflux de capitaux et d'usines au Mexique. Autrement dit, nous avons gardé certaines de nos industries même si les tarifs actuels ne sont pas prohibitifs.

Ce qui nous inquiète dans l'ALÉNA, c'est que si nous garantissons l'accès aux marchés outre frontières, les sociétés qui envisagent actuellement de déménager au Mexique seront disposées à y faire des investissements massifs. En ce moment, si elles devaient prendre une telle décision, les gens s'indigneraient et on imposerait de nouveaux tarifs ou des barrières commerciales qui empêcheraient les industries non écologiques à s'établir au Mexique. Par conséquent, ceux qui songent à déménager là-bas ne sont pas certains qu'ils arriveront à vendre leurs produits au Canada.

Ce que garantit l'ALÉNA, c'est que s'ils déménagent leurs usines là-bas, nous serons obligés d'acheter chez eux. Donc, en ce sens, l'ALÉNA permet à notre industrie de déménager sans risque. En ce sens, peu importe que les tarifs soient imposés actuellement à ces pays du Sud. Ce qui importe, c'est que lorsque l'ALÉNA entrera en vigueur, nous serons obligés d'accepter leurs produits s'ils déménagent. Cela va donc encourager les industries à s'installer dans le Sud.

[Texte]

**Mr. MacLaren:** Thank you for being with us, Mr. Hundal.

With one or two points you made, I'm not sure I entirely followed your meaning. You spoke of freer trade leading to a greater degree of dependency on raw-material industries; in effect, the export of raw materials rather than processed goods. I guess any review of the GATT since its inception in 1948 would argue the opposite, that in effect the reduction of trade barriers during those 45 years has enabled Canada, and indeed the signatory members of GATT, to increase their export of semi-processed and processed goods. So I wondered whether that was your meaning, that in fact freer trade does not lead to an opportunity to export more processed goods, or whether I misunderstood you.

Second, the problem with environmental questions and international trade which you cited in the instance of the United States effort to put quotas on the import of Mexican tuna because of the hazardous environmental practices pursued by Mexico is essentially a GATT problem. I didn't see the connection you were making with the NAFTA in that regard. Again, as I said to an earlier questioner, where do you see the solution to that problem? Do you see it arising in the GATT, or do you see a need to withdraw from the GATT because as it now functions it does not provide that protection? Or do you see a need to consider, in the post-Uruguay Round period, improvements to the GATT so environmental concerns are given more expression?

The third question would be whether in the case of Mexico it's your understanding that the environmental laws themselves are well drafted and comprehensive in character and the problem is really the enforceability, the ability of Mexico to enforce its own environmental laws. If that were the circumstance, then it would not be very productive, I do not think, to seek stronger Mexican laws, which a superficial examination, at least, would suggest are in many instances comparable with those of the other two trading partners, but rather to seek stronger enforcement and to assist Mexico with the tools it needs to ensure the enforcement.

**Mr. Hundal:** I'm going to respond in reverse order to your questions. To the third question, it's important that we retain the ability to react to changing conditions. I see NAFTA as preventing us from doing that.

For instance, let's say the current environmental standards were found to be somewhat acceptable in Mexico—purely hypothetically. As a result of scientific research, we find many of the practices we considered environmentally benign before are very destructive. According to my reading of the summary of the NAFTA, we do not have the ability to force them to raise their standards. If we could find that, based on new science, these old standards are simply not good enough, then NAFTA would say that whether they want to raise their standards or not is their decision, not ours. That is of concern to me.

[Traduction]

**M. MacLaren:** Merci d'être venu, monsieur Hundal.

Dans un cas ou deux, je ne suis pas sûr d'avoir exactement suivi ce que vous vouliez dire. Vous avez dit que la libéralisation du commerce mènerait à une plus grande dépendance par rapport au secteur primaire; en fait, à exporter des matières premières plutôt que des produits finis. Je crois que l'on pourrait tirer des conclusions opposées à examiner ce qui s'est fait dans le cadre du GATT depuis les débuts en 1948. En effet, la réduction des barrières douanières au cours de ces 45 années a permis au Canada, et aux autres membres signataires du GATT, d'accroître leurs exportations de produits finis et semi-finis. Je me demandais donc si c'était ce que vous vouliez dire, à savoir qu'en fait la libéralisation des échanges n'augmente pas la capacité d'exportation de produits finis ou si je vous avais mal compris.

Deuxièmement, le problème que posent les questions environnementales et le commerce international que vous avez abordé à propos de l'effort que font les États-Unis pour imposer des contingentements sur l'importation de thon mexicain parce que le Mexique aurait des pratiques environnementales dangereuses est essentiellement lié au GATT. Je n'ai pas compris le lien que vous faisiez avec l'ALÉNA. Là encore, comme je le disais à quelqu'un d'autre, où pensez-vous que se trouve la solution à ce problème? Pensez-vous qu'elle viendra du GATT ou pensez-vous qu'il est nécessaire de se retirer du GATT parce que dans son fonctionnement actuel, il n'offre pas cette protection? Ou croyez-vous qu'il soit nécessaire d'envisager, dans le post-Uruguay Round, d'améliorer le GATT afin que l'on tienne davantage compte des préoccupations écologiques?

Troisièmement, dans le cas du Mexique, croyez-vous que le libellé des lois environnementales elles-mêmes soit bon et suffisamment complet et que le problème soit en fait un problème d'application, de capacité pour le Mexique de faire appliquer ses propres lois sur l'environnement. Si c'était le cas, je ne pense pas qu'il serait très productif de demander que les lois mexicaines soient plus strictes alors que, du moins après un examen superficiel, celles-ci semblent dans bien des cas comparables à celles des deux autres partenaires commerciaux et qu'il serait ainsi préférable de demander à ce qu'on les fasse appliquer et d'aider le Mexique en lui fournissant les outils nécessaires pour le faire.

**M. Hundal:** Je vais répondre à vos questions dans l'ordre inverse. Il est en effet important que nous conservions la possibilité de réagir à une situation qui évolue. Je crois que l'ALÉNA nous en empêchera.

Par exemple, admettons que les normes environnementales actuelles soient jugées à peu près acceptables au Mexique—ce qui est purement hypothétique. Les recherches scientifiques nous apprennent que nombre des pratiques que nous considérons comme peu dangereuses pour l'environnement sont en fait très destructrices. À la lecture du résumé de l'ALÉNA, nous n'avons pas la capacité de les forcer à relever leurs normes. Si nous pouvions conclure des résultats de ces nouvelles recherches que ces anciennes normes ne suffisent tout simplement pas, aux termes de l'ALÉNA, ce serait à eux et non pas à nous de décider s'ils veulent ou non relever leurs normes. C'est cela qui m'inquiète.



[Text]

[Translation]

• 1235

There is no question that there needs to be a review of GATT in relationship to all of this.

Dealing with your second question, we find the example of not being able to prohibit dolphin-unfriendly tuna is a perfect example of why we cannot support GATT. In order for us to save this planet, we have to put the environment as the top priority and we have to change all our trade agreements to put the environment first. Good planets are hard to find, and I am afraid we are trashing this one. We have to take immediate action to stop that trend. If we enter into these agreements that do not deal with that and instead preserve the lower standards, then we are not doing anything—and we do not have much time. All too often we are finding that we do not have the time with regard to ozone depletion, the exhaustion of our resources, and these other problems.

The last thing we should be doing is locking ourselves into agreements that do not deal specifically with raising standards but instead preserve the lower standards.

With regard to prior evidence indicating there may be an increase in secondary manufacturing in spite of GATT, economics finds itself very similar to meteorology, because predicting the weather is a lot like predicting economic trends. There are too many variables. You are talking about evidence and figures that have come within a framework of a mixed economy, an economy that is not purely free trade. So you cannot draw comparisons and draw conclusions from comparisons.

Essentially we had been a branch-plant economy until free trade undermined that. We are now starting to see the effects of the free trade agreement where the branch-plant economy seems to be falling apart, and Ontario seems to be suffering the results of that. It is really too early to tell whether or not free trade is going to lead to more primary industry or less, or to more secondary industry.

Clearly, there is one trend within British Columbia, and one concern, and my comments are related to British Columbians. We depend heavily on our forests and our fish. If they can produce the wood more cheaply in the States and in Mexico because of cheaper labour, then they are going to be able to bid more for our logs, because the price of logs is based upon the economic rents that can be obtained from that resource. If they are paying lower wages—and in Mexico there are substantially lower wages—if their costs are lower, then they can afford to bid more for the raw resource, for the logs. We are stuck with that. If they can bid more for those logs than we can because they pay lower costs, then they are going to get the logs, not us, and we will not be able to develop a secondary industry based on those logs.

Il ne fait aucun doute qu'il faut au moins que l'on réexamine le GATT dans tout ce contexte.

À propos de votre deuxième question, nous jugeons que l'exemple de l'impossibilité d'interdire la pêche au thon mortelle pour les dauphins nous montre très bien pourquoi nous ne pouvons appuyer le GATT. Si nous voulons sauver cette planète, nous devons faire de l'environnement notre toute première priorité et changer toutes nos ententes commerciales dans ce sens. Les bonnes planètes ne courent pas les cieux et je crains que nous ne soyons en train de gâcher celle-ci. Nous devons prendre des mesures immédiates pour renverser cette tendance. Si nous concluons des ententes qui n'en tiennent pas compte et qui préservent les anciennes normes, nous ne faisons rien pour protéger notre planète—et il ne nous reste que très peu de temps. Trop souvent, nous constatons que nous n'avons pas le temps de nous occuper de la diminution de la couche d'ozone, de l'épuisement de nos richesses naturelles, etc.

La dernière chose à faire est de nous laisser coincer par des accords qui ne traitent pas spécifiquement du relèvement des normes, mais préservent plutôt les normes moins élevées.

Quant à ce que l'on a dit à propos d'une augmentation du secteur secondaire malgré le GATT, la science économique est très semblable à la météorologie parce que prévoir le temps qu'il fait ressemble beaucoup aux prévisions économiques. Il y a beaucoup trop de variables. On parle de preuves et de chiffres qui s'appliquent à un cadre d'économie mixte, d'une économie qui n'est pas exclusivement fondée sur le libre-échange. On ne peut donc faire de comparaison ni tirer de conclusions de ces comparaisons.

Essentiellement, nous étions une économie de succursales jusqu'à ce que le libre-échange menace tout cela. Nous commençons à constater les effets de l'accord de libre-échange avec notre économie de succursales qui est en train de s'écrouler et l'Ontario semble souffrir des conséquences de ce phénomène. Il est trop tôt pour dire si le libre-échange va ou non mener au développement du secteur primaire ou du secteur secondaire.

Il est clair qu'il y a une tendance en Colombie-Britannique, et une préoccupation, et que mes commentaires sont liés à la population de cette province. Nous dépendons fortement de nos forêts et de notre poisson. Si l'on peut produire du bois à meilleur marché aux États-Unis et au Mexique parce que la main-d'oeuvre est meilleur marché, ces pays vont offrir davantage pour notre bois parce que le prix du bois est calculé en fonction des bénéfices que l'on peut tirer de cette ressource. S'ils paient des salaires moins élevés—et au Mexique ils sont nettement moins élevés—si le prix de revient est inférieur, ils peuvent se permettre d'offrir davantage pour la matière première, pour le bois. C'est un fait. S'ils peuvent offrir davantage que nous parce que leur prix de revient est inférieur, ils vont obtenir ce bois, et nous ne l'aurons plus et nous ne pourrons pas transformer nous-mêmes ce bois.

[Texte]

As Mr. Sinclair said so well, we should be retaining our sovereignty over our resource so we can utilize it in the Canadian interest and put our interest first with regard to those resources. Otherwise, we will see results. In the case of logging and fishing particularly, we will see a reduction in the secondary industry. I cannot see us getting away from the economics of the cheaper labour down there.

Also, technology can easily flow down there. Yes, we have high technology here, but there is nothing stopping industry from investing that same technology in Mexico today except for the fact that right now they fear trade barriers being established or the wood being cut off through non-trade barriers. That is why they will not set up the state-of-the-art plants down there. They will set them up here because they are guaranteed the resource. If we enter into this agreement, they will be guaranteed a right to those resources, and then they will have the incentive to set up the state-of-the-art technology down there for the processing of those raw resources.

From the point of view of British Columbia, I see this agreement as a definite negative.

• 1240

**Mr. Van De Walle:** I followed your presentation very closely. You imply that there are standards but that there is nothing to force Mexico to raise environmental standards. Don't you think that with what is going on all over the world, standards are moving up? Would you agree with that? Standards in Canada have moved up over the years. Don't you think that is what is happening all over the world? Would you not agree with that?

**Mr. Hundal:** Environmental standards?

**Mr. Van De Walle:** Yes.

**Mr. Hundal:** In some cases. And in some cases not.

**Mr. Van De Walle:** I mean generally speaking.

**Mr. Hundal:** If one looks at Indonesia—

**Mr. Van De Walle:** We are getting more and more aware of the need to have standards in the environment. Does it not follow that we are going to have higher standards, that generally this has been the case?

**Mr. Hundal:** I see in some countries such as Indonesia—

**Mr. Van De Walle:** Oh, well, the exceptions.

**Mr. Hundal:** Exceptions? The Amazon forests are being stripped at an alarming rate. In the past a lot of those tropical forests weren't touched. Now I see them being savaged, and they do not have the same type of protection. When one looks at the number of landslides that have wiped out towns in Indonesia and other countries because of destructive logging practices, no, I can't say that it is necessarily going up.

**Mr. Van De Walle:** I guess that's a matter of how you look at it.

[Traduction]

Comme l'a si bien dit M. Sinclair, nous devrions maintenir notre souveraineté sur nos propres richesses naturelles afin de pouvoir les utiliser dans l'intérêt du Canada et considérer d'abord notre intérêt. Sinon, nous en verrons les résultats. Dans le cas du bois et de la pêche en particulier, nous verrons une réduction du secteur secondaire. Je ne vois pas comment nous pourrions échapper aux réalités économiques d'une main-d'oeuvre moins chère là-bas.

En outre, la technologie peut facilement arriver là-bas. Oui, nous avons ici de la haute technologie, mais rien n'empêche l'industrie d'investir au Mexique pour y installer cette même technologie sauf qu'à l'heure actuelle on craint l'établissement de barrières douanières ou l'interruption de l'approvisionnement en bois par le biais de barrières non tarifaires. C'est pourquoi on n'implante pas actuellement là-bas ces usines à la pointe du progrès. On les implante ici parce que la matière première est garantie. Si nous concluons cette entente, on leur garantira le droit à cette richesse naturelle et ils seront ainsi poussés à installer là-bas la technologie de pointe pour transformer ces matières premières.

Pour la Colombie-Britannique, cette entente est tout à fait négative.

**M. Van De Walle:** J'ai suivi attentivement votre exposé. Vous laissez entendre qu'il existe des normes, mais que rien ne peut obliger le Mexique à relever ses normes environnementales. Ne pensez-vous pas que, compte tenu de ce qui se passe dans le monde entier, les normes sont de plus en plus hautes? Êtes-vous d'accord avec ce constat? Au Canada, les normes ont été relevées au fil des ans. N'est-ce pas la même chose dans le monde entier, à votre avis? Qu'en pensez-vous?

**M. Hundal:** Vous parlez de normes environnementales?

**M. Van De Walle:** Oui.

**M. Hundal:** Parfois oui. Mais ce n'est pas toujours le cas.

**M. Van De Walle:** Je parle de façon générale.

**M. Hundal:** Si l'on considère l'Indonésie. . .

**M. Van De Walle:** Les gens sont de plus en plus conscients de la nécessité d'établir des normes en matière d'environnement. Ne s'ensuit-il pas que les normes vont être de plus en plus élevées, comme le laisse prévoir la tendance récente?

**M. Hundal:** Je constate que, dans certains pays comme l'Indonésie. . .

**M. Van De Walle:** Oui, bien sûr, il y a des exceptions.

**M. Hundal:** Des exceptions? Les forêts amazoniennes sont dénudées à un rythme alarmant. Par le passé, un grand nombre de ces forêts tropicales étaient protégées. À l'heure actuelle, on les massacre et elles ne jouissent plus de la même protection qu'auparavant. Si l'on tient compte du nombre de glissements de terrain qui ont détruit des villes en Indonésie et dans d'autres pays à cause des méthodes destructrices d'exploitation forestière, non, je ne dirais pas que les normes sont de plus en plus élevées.

**M. Van De Walle:** Tout dépend de la façon dont on voit les choses.



[Text]

If you go to Mexico and you see what is happening there, their problem is the enforcement of their standards. Would you not agree with that?

**Mr. Hundal:** That is one problem there.

**Mr. Van De Walle:** Well, I think that is one of the basic problems they have. To suggest that we can do nothing about the standards. . . I really think that whenever there is trade—and you are seeing it from my point of view—I see standards improving rather than going the other way.

**Mr. Hundal:** My response to that is we can do a lot more about it without NAFTA than with it. With NAFTA our hands are tied to a large extent. Without NAFTA there is a lot more we can do because we will be allowed to do it. We will be allowed to prohibit dolphin-unfriendly tuna. We will be allowed to impose non-tariff barriers that keep out environmentally destructive products. So when you say there might be a trend for standards going up, we have a lot more pull without agreements like NAFTA tying our hands.

**Mr. Van De Walle:** Would you or would you not agree that in countries where the standard of living rises, the standards, as far as the environment is concerned, also move up?

**Mr. Hundal:** If one looks at the industrial revolution, that didn't happen; it happened the other way around. When England started to industrialize, living standards started to go up and environmental degradation increased. They actually had worse problems. If we go through that same process in these other countries, such as Indonesia, that's exactly what is happening. Standards are going down. Once that process of industrialization starts, unless you can control that aspect of it you could end up with serious degradation of the environment in the pursuit of those quick dollars.

**Mr. Van De Walle:** What about, as a result of trade agreements, the sale of products that would improve the environment in other countries, for example? What is your position on that?

**Mr. Hundal:** What exactly are you asking me about?

**Mr. Van De Walle:** As a result of trade products that will improve the environment. There is an increase in the amount of trade. Would that not help to improve the environment?

**Mr. Hundal:** There is nothing in NAFTA or without NAFTA that would prevent that from taking place. In other words, if the United States developed environmentally friendly cars, for instance, certainly nobody is going to prohibit them. That is our political decision as to whether we want to buy those products or not. I suggest to you that politically we would buy them.

**Mr. Van De Walle:** But it is not a question of prevention. As a result of free trade you have more products that would improve the environment. Would that not help to improve the standard?

[Translation]

Prenons l'exemple du Mexique: le problème dans ce pays, c'est de faire respecter ces normes. Êtes-vous d'accord sur ce point?

**M. Hundal:** C'est l'un des problèmes de ce pays.

**M. Van De Walle:** Eh bien, c'est l'un des problèmes fondamentaux qui se posent au Mexique. Prétendre que nous ne pouvons rien faire au sujet des normes. . . je pense en fait que chaque fois qu'il y a des échanges commerciaux—et vous envisagez les choses sous le même angle que moi—je constate une amélioration des normes plutôt qu'une détérioration.

**M. Hundal:** Je répondrai à cela que nous pouvons faire beaucoup plus dans ce domaine en l'absence de l'ALÉNA que dans le cadre de cet accord. Si l'ALÉNA est en vigueur, nous avons les mains liées dans une grande mesure. Sans cet Accord de libre-échange nord-américain, nous pourrions faire beaucoup plus car nous en aurons la possibilité. Il nous sera permis d'interdire le thon qui menace les dauphins. Il nous sera permis d'imposer des barrières non tarifaires en vue d'interdire l'importation de produits nocifs pour l'environnement. Lorsque vous dites que la tendance est à des normes plus élevées, nous avons beaucoup plus de pouvoir si nous ne sommes pas liés par des accords comme l'ALÉNA.

**M. Van De Walle:** Convenez-vous ou non que, dans les pays où le niveau de vie augmente, les normes en matière d'environnement sont de plus en plus élevées?

**M. Hundal:** Rappelez-vous la révolution industrielle: cela ne s'est pas produit, bien au contraire. Lorsque l'Angleterre a commencé à s'industrialiser, le niveau de vie a augmenté peu à peu et la dégradation de l'environnement aussi. Les problèmes ont en fait empiré dans ce pays. Si le même processus se déroule dans les autres pays comme l'Indonésie, on assiste exactement aux mêmes résultats. Les normes diminuent. Une fois le processus d'industrialisation mis en oeuvre, à moins de pouvoir contrôler cet élément environnemental, on risque de finir par faire de sérieux torts à l'environnement en cherchant à s'enrichir rapidement.

**M. Van De Walle:** Que penser de la vente de produits, en vertu des accords commerciaux, susceptibles d'améliorer l'environnement dans d'autres pays, par exemple? Quelle est votre position à ce sujet?

**M. Hundal:** Que voulez-vous savoir au juste?

**M. Van De Walle:** Je parle des ventes de produits susceptibles d'améliorer l'environnement. Les échanges commerciaux augmentent à ce chapitre. Cela contribuera-t-il à améliorer l'environnement dans ces pays?

**M. Hundal:** Ces ventes auront lieu avec ou sans l'ALÉNA. Autrement dit, si les États-Unis mettent au point des automobiles sans danger pour l'environnement, par exemple, personne n'en interdira la vente. C'est à nous de prendre une décision politique relativement à l'achat de ces produits. Je tiens à vous dire que, du point de vue politique, nous les achèterions.

**M. Van De Walle:** Mais il ne s'agit pas de prévention. Grâce au libre-échange, de plus en plus de produits visent à améliorer l'environnement. Cela ne contribuera-t-il pas à relever la norme?

[Texte]

[Traduction]

• 1245

**Mr. Hundal:** I don't follow your point. Why would that result from free trade? If the Americans can produce an environmentally friendly car, they would corner the market.

**Mr. Van De Walle:** No, no, we're talking about products. When you have free trade, and if you lower the tariffs and the barriers and one thing and another, and you have more products flowing into a country that would improve the environment, would that not improve the environment?

**Mr. Hundal:** I do not see that as being an inextricable link.

**Mr. Van De Walle:** If you don't understand that—

**Mr. MacWilliam:** On a point of order, Mr. Chairman, the member is clearly trying to lead the witness in making a response that reflects the member's own views. He has been coming back on this in about a dozen different ways. Clearly the witness disagrees with the basic tenet of the argument represented by the member.

**An hon. member:** He just has to state it.

**The Chairman:** That's not a point of order.

**Mr. Worthy:** Can I piggy-back on that, Walter?

One of the sections that is reputed to be a big winner, as I see it in British Columbia, is the service sector and the environmental consultants and the environmental products we will be able to sell into Mexico. Right now there are barriers to those products, and so we don't have a free access to them. His point is that the NAFTA will allow our environmental industries in Canada, in British Columbia specifically, to take advantage of the burgeoning market in Mexico.

**Mr. Hundal:** I'd like to thank you for stating the problem explicitly rather than impliedly.

With regard to that, I would suggest that the sectoral advantage of that one point simply— First of all, it's hypothetical that we might be able to do that. There's some merit to that since we are developing environmental technologies. However, what we lose from it could be far worse. There are so many areas where we clearly lose. I'm thinking specifically about the logs and the fish, about the loss to the economy.

**Mr. Worthy:** I come from the interior of British Columbia. In spite of the fact we pay the highest wages in the world, it's the productivity of the industry in British Columbia that allows us to ship from the interior of British Columbia to the eastern seaboard, where they have far lower wages and a cheaper supply of wood, and still compete.

**M. Hundal:** Je ne vous suis pas. Pourquoi le libre-échange aurait-il cette conséquence? Si les Américains peuvent fabriquer une automobile écologique, ils accapareront le marché.

**M. Van De Walle:** Non, non, nous parlons de produits. Si le libre-échange est en vigueur et si l'on réduit les droits de douane, les barrières non tarifaire et autres, et qu'un plus grand nombre de produits susceptibles d'améliorer l'environnement entrent dans un pays donné, cela n'aura-t-il pas pour effet d'assainir l'environnement?

**M. Hundal:** Il n'y a pas à mon avis de lien automatique entre les deux.

**M. Van De Walle:** Si vous ne comprenez pas que. . .

**M. MacWilliam:** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Le député essaye manifestement d'inciter le témoin à répondre de façon conforme à sa propre opinion. Il a reposé la même question sous une douzaine de formes différentes. Il est évident que le témoin désapprouve les prémisses sur lesquelles se fonde l'argument du député.

**Une voix:** Qu'il le dise clairement.

**Le président:** Ce n'est pas un rappel au Règlement.

**M. Worthy:** Puis-je ajouter quelque chose à ce sujet, Walter?

L'une des parties de l'accord qui est censée produire de gros avantages, du moins en Colombie-Britannique, est le secteur des services et les services de conseils et produits environnementaux que nous pourrions vendre au Mexique. À l'heure actuelle, nous n'avons pas librement accès à ce marché en raison des barrières imposées à l'égard de ces produits. Ce que veut dire mon collègue, c'est que l'ALÉNA permettra à notre industrie environnementale au Canada, et précisément en Colombie-Britannique, de profiter de ce nouveau débouché au Mexique.

**M. Hundal:** Je vous remercie d'avoir énoncé le problème en termes clairs plutôt que par sous-entendus.

Pour répondre à cette question, je pense que l'avantage sectoriel de cet aspect. . . Tout d'abord, rien ne prouve que nous serons en mesure de le faire. Ce serait certes avantageux puisque nous mettons au point des techniques environnementales. Toutefois, nous risquons de perdre beaucoup plus que nous ne gagnons. Il y a de nombreux secteurs dans lesquels nous sommes nettement perdants. Je pense précisément aux billes de bois et au poisson, à la perte que cela représente pour l'économie.

**M. Worthy:** Je viens de l'intérieur de la Colombie-Britannique. Même si nous versons les salaires les plus élevés au monde, c'est la productivité de l'industrie de la Colombie-Britannique qui nous permet d'expédier nos produits de l'intérieur de la province jusqu'à la côte Est, où les taux de rémunération sont nettement inférieurs et où l'approvisionnement en bois coûte moins cher, ce qui ne nous empêche pas d'être concurrentiels.



[Text]

And when it comes to adding more value, I share with you the objective of doing that. In fact, when we do find a niche where we can add that value, in my mind the trading agreements we have ensure that we have a market for them. We can find that niche and ship to the Mexican market and take advantage of it. In fact it will help our situation.

**Mr. Hundal:** We may be productive right now, but what happens if they take that factory holus-bolus and duplicate it in Mexico? Right now they won't do that because we could impose non-tariff barriers. They could lose a half-billion-dollar investment overnight if we look at that and say, we don't like what you're doing there and we're not going to let you do it and we're going to impose these barriers. So it's not happening right now because of the possibility of trade barriers being established. But if we enter into NAFTA, there's nothing stopping them from taking that factory, duplicating it in Mexico, and taking advantage of some of their skilled labour, because they do have skilled labour down there.

**Mr. Worthy:** There are in fact two things that will stop it. One is that the system of logging we have here in British Columbia will preclude them from doing that. Secondly, that we are as competitive as we are will mean there's no reason to do it. We can compete here in British Columbia with anybody else in the world with our products.

**Mr. Hundal:** You're hypothesizing now.

**Mr. Worthy:** I'm stating it. Right now we are the most competitive industry in the world. We can take some grubby little trees from the interior, which other people would throw away, and pay top dollar, and we can produce products that we ship to Europe and to all points of the States, and do it competitively. That means we have a very competitive industry.

• 1250

**Mr. Hundal:** I would suggest that's the result of the industry having to adapt to conditions. The logs are going to stay here and they had better process them here. Of course they're going to be motivated because of the higher cost they're paying for labour. The motivation is to substitute capital for labour so they can be as productive as possible.

**Mr. Worthy:** The fact is that we are faced with global competition and we know how to respond to it.

**Mr. Hundal:** But if they can send those logs down to Mexico—

**Mr. Worthy:** But they can't.

**Mr. Hundal:** —their labour rates are such that they will substitute productivity for labour. Theoretically, when you look at the productivity figures, the productivity would be less, but that's strictly because of the capital labour rates they selected. In actual fact, they will have an absolute advantage competitively.

[Translation]

En ce qui concerne la valeur ajoutée, je suis d'accord avec vous quant à l'objectif poursuivi. En fait, lorsque nous trouvons un créneau qui nous permet d'accroître la valeur du produit, les accords commerciaux que nous avons conclus nous garantissent d'après moi un débouché pour ces produits. Nous pouvons exploiter ce créneau et expédier nos produits sur le marché mexicain, ce qui nous sera profitable. En fait, cela nous aidera du point de vue économique.

**M. Hundal:** Notre productivité est peut-être bonne à l'heure actuelle, mais que se passera-t-il si nos industriels construisent en toute hâte une usine identique à la nôtre au Mexique? À l'heure actuelle, ils ne peuvent pas le faire car nous pourrions imposer des barrières non tarifaires. Ils risqueraient de perdre du jour au lendemain un investissement de un demi-milliard de dollars si nous examinons la situation et déclarions que nous désapprouvons les mesures prises et que nous n'avons pas l'intention de les laisser faire, de sorte que nous allons imposer ces barrières. Si ce genre de chose ne se produit pas à l'heure actuelle, c'est parce qu'il nous est possible d'imposer des barrières commerciales. Par contre, si nous ratifions l'ALÉNA, rien ne les empêchera de prendre cette usine, de créer exactement la même au Mexique et de profiter de la main-d'œuvre spécialisée de ce pays, car il y a des ouvriers spécialisés au Mexique.

**M. Worthy:** Il y a en fait deux choses qui les en empêcheront. D'une part, les méthodes d'exploitation forestière en vigueur en Colombie-Britannique les empêchent de le faire. En second lieu, étant donné notre compétitivité, ils n'ont aucune raison d'agir ainsi. En Colombie-Britannique, nos produits forestiers peuvent soutenir la concurrence de n'importe quelle autre industrie au monde.

**M. Hundal:** Vous formulez des hypothèses.

**M. Worthy:** Ce sont les faits. Nous sommes actuellement le secteur d'activité le plus concurrentiel au monde. Nous pouvons couper des petits arbres sales de l'intérieur des terres, que d'autres personnes mettraient au rebut, et fabriquer des produits que nous expédions vers l'Europe et diverses destinations aux États-Unis, tout en étant concurrentiels. Autrement dit, notre industrie est très concurrentielle.

**M. Hundal:** C'est à mon avis parce que l'industrie doit s'adapter aux circonstances. Les billots vont rester ici et il vaudrait mieux les transformer ici même. Bien sûr, ce qui les motive, c'est la rémunération élevée qui est versée aux travailleurs. Les entreprises sont incitées à remplacer la main-d'œuvre par le capital de façon à être aussi productives que possible.

**M. Worthy:** En réalité, nous sommes confrontés à la concurrence mondiale et nous savons comment réagir.

**M. Hundal:** Mais s'ils peuvent envoyer les billots jusqu'au Mexique. . .

**M. Worthy:** Mais c'est impossible.

**M. Hundal:** . . . le coût de la main-d'œuvre est tel qu'ils substitueront la productivité à la main-d'œuvre. En théorie, lorsqu'on examine les données relatives à la productivité, celle-ci diminuera, mais uniquement en raison des taux de main-d'œuvre et de capital qu'ils ont choisis. En réalité, ils auront un avantage très net du point de vue concurrentiel.

*[Texte]*

**Mr. Worthy:** They can't go, and I would say our labour force makes us more competitive.

**Mr. Skelly:** That is a very relevant point.

This summer I drove to Ensenada to have a look at a sawmill. It's reputed to be one of the most modern sawmills in North America. It's hooked on an absolutely modern port so you can just tie a ship up, drop off a load of logs and pump them through the mill. From that sawmill to the United States there is a brand-new highway and it joins a rail spur that heads right into the United States.

The interesting thing about this state-of-the-art sawmill is that it was disassembled in northern California and put in Ensenada because the wages are \$6 a day. The fascinating thing is there isn't a tree for 500 miles. So where do you think the trees are going to come from? Smell the coffee. They plan on having our trees, and at \$6 a day I can't see how they can miss. That's a state-of-the-art sawmill. It is just a phenomenal situation. They're ready for us.

The next thing is that there are no environmental standards. To me, that's a subsidy. When you say we have the best laws in the world but we don't enforce them, that's a subsidy and there are enormous costs. Our sawmills and our forest industry processors are being hammered by strong, strong legislation to improve the environment, whether it's in Campbell River, Gold River, Port Mellon or mills in the interior. They're constantly being told to clean up and get rid of chlorine. There's a whole host of environmental requirements and they're still being told to fix them.

Mexico is wide open. They're ready for those logs, and from what I can see and what everybody has told me, that sawmill, without a tree for 500 miles, is ready to receive our logs.

I'm sure you saw the presentation on water that preceded us. It was extremely well done.

Has there been any attempt by the coalition of environmentalists to take a real hard look at Mexico and see what's going on there in terms of failure to implement environmental standards legislation and bring it into a coherent whole that can be used to evaluate the environmental component of this agreement? Have you done any in-depth work in a coordinated way on that?

**Mr. Hundal:** The last few years, the environmental movement on the west coast has been working long and hard with their own backyard, trying to clean up the situation of our forests. We're in our last days with the forest industry. The writing is on the wall and we have been working full-time dealing with this backyard issue. So I do not know of anyone who has looked in depth into that issue, though it's certainly worthy of merit.

*[Traduction]*

**M. Worthy:** Les entreprises ne peuvent pas s'en aller, et j'affirme que notre main-d'oeuvre nous rend plus concurrentiels encore.

**M. Skelly:** Voilà un argument très pertinent.

Cet été, je suis allé en voiture à Ensenada pour voir une scierie, laquelle est réputée être l'une des plus modernes d'Amérique du Nord. Elle est reliée à un port extrêmement moderne, de sorte qu'il suffit d'amarrer un navire, de décharger les billes et de les acheminer par pompe jusqu'à la scierie. La scierie est reliée aux États-Unis par une route toute neuve qui permet d'acheminer les produits jusqu'à un embranchement ferroviaire qui entre directement aux États-Unis.

Ce qui est intéressant au sujet de cette scierie ultra-moderne, c'est qu'elle se trouvait auparavant au nord de la Californie, d'où elle a été démontée et réinstallée à Ensenada où le taux de rémunération est de 6\$ par jour. Le plus fascinant, c'est qu'il n'y a pas un arbre à 500 milles à la ronde. D'où viennent donc les arbres, à votre avis? C'est louche. Les responsables comptent bien s'approvisionner chez nous et, à 6\$ par jour, ils ne peuvent pas manquer leur coup. Il s'agit donc d'une scierie ultra-moderne. Cette situation est absolument extraordinaire. L'usine est prête à recevoir nos billes de bois.

Qui plus est, il n'y a aucune norme environnementale en vigueur. À mes yeux, cela revient à une subvention. Lorsque vous dites que nous appliquons la meilleure législation au monde mais que nous ne pouvons pas la faire respecter, c'est une subvention et les coûts sont énormes. Nos scieries et nos usines de transformation de produits forestiers sont accablées par des lois très sévères visant à assainir l'environnement, que ce soit à Campbell River, Gold River, Port Mellon ou même à l'intérieur des terres. On répète continuellement aux responsables de ces entreprises de nettoyer leurs installations et de se débarrasser du chlore. Elles doivent respecter toute une foule d'exigences en matière d'environnement et se font sans cesse rappeler à l'ordre.

Le Mexique a les portes grandes ouvertes. Il est prêt à recevoir nos billes de bois et d'après ce que je vois et ce que tout le monde m'a dit, cette scierie, qui n'a pas un seul arbre à 500 milles à la ronde, est prête à recevoir nos billes de bois.

Je suis sûr que vous avez lu l'exposé sur l'eau du témoin précédent. C'était un excellent document.

Le regroupement des environnementalistes a-t-il vraiment essayé d'examiner de près la situation au Mexique, où il n'y a pas de lois sur les normes environnementales, ce qui nous permettrait d'évaluer les dispositions de cet accord relatives à l'environnement? Avez-vous fait une étude approfondie et de façon coordonnée?

**M. Hundal:** Ces dernières années, le mouvement des environnementalistes sur la côte Ouest s'est surtout attaché à balayer devant sa porte, en vue de résoudre le problème de nos forêts. L'industrie forestière vit ses derniers instants. La menace plane sur nous et nous nous sommes occupés essentiellement de nos problèmes internes. À ma connaissance, donc, personne n'a examiné à fond cette question, même si elle ne manque pas d'intérêt.



[Text]

**Mr. Skelly:** A lot of the companies involved in processing in the forest industry or elsewhere are sort of whip-sawing their employees and the communities that host them. They're saying, if you impose these standards we're going to Mexico; if you don't take wage roll-backs and roll-backs in your benefits and working conditions, we're gone.

**Mr. Hundal:** That's the very threat we've been facing, you're absolutely right.

**Mr. Skelly:** As I see it, we're going to continuously lose our ability to make those changes. It's too easy, if you're faced with additional costs for upgrading your environmental standards, maintaining your wages, benefits and working conditions, to go to Mexico where there aren't any. It doesn't make any sense to stay in Canada.

**Mr. Hundal:** We agree with you fully on that point. That's the exact point we hope will be dealt with.

• 1255

**Mr. MacWilliam:** I want to go back to the discussion that just took place about the forestry issue. I want specifically to bring to mind the current U.S. countervail on Canadian softwood supplies.

I was part of a delegation of five B.C. MPs that went to Washington, D.C., this spring to talk with some of our American counterparts about the specifics of the softwood countervail. We talked with some senators, some congressmen, and with the head of the treasury department in the U.S. It didn't take us long to see that the reason for the American countervail—and they stated this to us specifically—was to open up access to our raw logs; specifically British Columbian raw logs, because we have 80% of the export of softwood products in the United States. So they are targeting British Columbia.

This is what they said to us; and I'm paraphrasing the quote: if you give us raw logs, if you open up your Canadian market to a competitive bid, on a continental market, then we'll drop the countervail. They said the countervail was established there in order to put pressure on Canada to rescind its legislation—its provincial legislation, its federal legislation—regarding the export ban on raw logs.

Now, if Canada were to abide by these pressures and release its export restrictions on raw logs, would it not in fact lose control over its timber resources, and what would be the environmental impact of losing effective control over those raw materials?

**Mr. Hundal:** There's no question that if they can afford to outbid us because of their labour rates, they're going to get the product. It's going to put communities out of business right across this province. Once those communities go out of business, those people are going to be looking for jobs; and the only jobs that will be there will be cutting the trees and exporting them. That's going to put incredible pressures on the resource itself.

[Translation]

**M. Skelly:** Bon nombre d'entreprises de transformation, dans l'industrie forestière ou ailleurs, exercent une sorte de chantage auprès de leurs employés et des collectivités où elles sont établies. Elles menacent de partir s'installer au Mexique si ces normes leur sont imposées ou si les travailleurs n'acceptent pas des diminutions de salaire et une réduction de leurs avantages sociaux et de leurs conditions de travail.

**M. Hundal:** Vous avez parfaitement raison, c'est une menace bien réelle qui plane au-dessus de notre tête.

**M. Skelly:** À mon avis, nous allons perdre peu à peu notre capacité de nous adapter. Il est trop facile, lorsqu'on doit subir des dépenses supplémentaires en vue d'améliorer ses normes environnementales, de maintenir les niveaux de rémunération, les avantages et les conditions de travail, de partir s'installer au Mexique où il n'y a aucune norme en vigueur. Il devient absurde de rester au Canada.

**M. Hundal:** Nous sommes parfaitement d'accord avec vous sur ce point. C'est précisément le problème que nous souhaitons voir régler.

**M. MacWilliam:** Je voudrais revenir à la discussion qui vient d'avoir lieu sur l'industrie forestière. Je voudrais parler précisément du droit compensatoire que les États-Unis imposent aux produits de bois tendre du Canada.

J'ai fait partie de la délégation de cinq députés de la Colombie-Britannique qui s'est rendue à Washington, D.C., au printemps dernier pour y discuter avec nos homologues américains des détails du droit compensatoire sur le bois tendre. Nous avons eu des entretiens avec des sénateurs, des représentants du Congrès et avec le chef du Département du Trésor américain. Nous avons compris bien vite que si les Américains imposaient ce droit compensatoire—et nos homologues nous l'ont d'ailleurs dit clairement—c'était pour avoir accès à nos billes brutes, et surtout celles de la Colombie-Britannique, car notre province compte pour 80 p. 100 des exportations de produits de bois tendre aux États-Unis. C'est pourquoi ce pays cible la Colombie-Britannique.

Voilà ce que nous ont dit plus ou moins nos homologues: si vous nous donnez les billes de bois brutes, si vous ouvrez le marché canadien à la concurrence, sur un marché continental, nous abandonnerons le droit compensatoire. Ils nous ont dit que ce droit avait été imposé pour convaincre le Canada d'abroger ses lois—sa loi provinciale et sa loi fédérale—concernant l'interdiction visant les exportations de billes brutes.

Or, si le Canada cédait à ces pressions et levait les restrictions visant l'exportation des billes brutes, ne perdrait-il pas en fait le contrôle sur ses ressources de bois d'oeuvre et quelles seraient les conséquences pour l'environnement si ces matières premières échappaient à notre contrôle?

**M. Hundal:** Il est indubitable que si les États-Unis peuvent faire une meilleure offre que nous grâce à leurs taux de main-d'oeuvre, c'est eux qui obtiendront le produit. Des collectivités entières seront acculées à la faillite dans notre province. Une fois ces collectivités disparues, les travailleurs touchés devront chercher un emploi et les seuls emplois disponibles seront dans la coupe de bois en vue de l'exportation. Cela va exercer des pressions incroyables sur nos ressources proprement dites.

[Texte]

We already have too much pressure on that resource, and we're fighting to have it cut back. We believe it will be impossible to cut it back if these resources are flung open to the American and Mexican markets. The pressure then will come from our own labour, who'll be desperate for jobs, and the only jobs they will be able to get will be the jobs of cutting the trees, rather than turning them into furniture.

**Mr. MacWilliam:** We heard testimony earlier today about how the North American Free Trade Agreement and the FTA open up access to Canadian water, open up access to Canadian fish, and in our discussion here, open up access to our raw timber supplies. Would you agree that the FTA and the North American Free Trade Agreement are not agreements about tariffs, they are agreements about access to Canadian resources? Would that be an accurate statement?

**Mr. Hundal:** That would be an accurate statement. In my opinion, there's no question about it.

I don't know if it's been mentioned—I'm sure you're aware of it—that the Mexicans refused to sign on to that aspect of the non-tariff barriers. In other words, we're prevented from cutting back exports of a product below the percentage that existed in the 36 months prior to the imposition of that export control. In other words, in the case of yew bark, which has developed a value as a medicinal product, we're now exporting 100%. According to the FTA, if we wanted to develop a nascent local industry around processing that, we wouldn't be able to cut back that percentage.

It's interesting the Mexicans refused to sign on. If our negotiators did such a good job, why is it the Mexicans wouldn't sign on something we signed on, giving away our sovereignty over those resources? I suspect it's because the reason the Americans were not concerned about Mexico is that they're looking on Canada as being a provider of the resources and they didn't care about Mexico not signing on. They wanted Mexico for its labour.

**Mr. MacWilliam:** As a provider of cheap labour.

**Mr. Hundal:** Right.

• 1300

**The Chairman:** There are other things to do with energy. In the accord, on page 31, article 301 relates to national treatment and article 309 relates to imported export restrictions, which is what we've been talking about. There's annex 301.3 on page 317, where it reads: "Articles 301 and 309 shall not apply to controls by Canada on the export of logs of all species".

[Traduction]

Cette ressource est déjà menacée et nous nous débattons pour réduire la production. C'est impossible à notre avis si ces ressources sont offertes librement aux marchés américain et mexicain. Les pressions viendront alors de notre propre main-d'oeuvre qui cherchera désespérément du travail; or, les seuls emplois disponibles seront pour couper les arbres au lieu de les transformer en meubles.

**M. MacWilliam:** Nous avons entendu un témoin nous dire en début de journée que l'Accord de libre-échange nord-américain et l'ALE donnent librement accès à nos partenaires aux eaux canadiennes et au poisson canadien, et nous apprenons maintenant que nos partenaires pourront mettre la main sur nos approvisionnements de bois brut. À votre avis, loin d'être des accords sur les droits de douane, l'ALE et l'ALÉNA ne sont-ils pas bien davantage des accords visant l'accès aux ressources canadiennes? Est-ce là une description exacte?

**M. Hundal:** C'est une description exacte. À mon avis, cela ne fait aucun doute.

Je ne sais pas si on l'a dit—vous le savez certainement—mais les Mexicains ont refusé de signer cet élément des barrières non tarifaires. Autrement dit, il nous est impossible de réduire les exportations d'un produit donné à un taux inférieur à celui qui existait au cours des 36 mois qui ont précédé l'imposition de ces mesures de contrôle à l'exportation. En d'autres termes, nous exportons actuellement la totalité de notre production d'écorce d'if dont on vient de découvrir les vertus médicinales. En vertu de l'ALE, si nous voulions créer une industrie locale naissante de transformation de ce produit, il nous serait impossible de réduire les exportations.

Il est intéressant de noter que les Mexicains ont refusé de signer cette partie de l'accord. Si nos négociateurs ont vraiment fait un excellent travail, comment se fait-il que les Mexicains n'ont pas signé une chose que nous avons signée, renonçant ainsi à notre souveraineté à l'égard de ces ressources? Je suppose que si les Américains ne se sont guère préoccupés du Mexique, c'est parce qu'ils ont les yeux tournés vers le Canada pour s'y approvisionner en ressources naturelles et qu'ils se moquent bien de savoir si le Mexique a signé ou non cette partie de l'accord. Ils ont besoin du Mexique pour sa main-d'oeuvre.

**M. MacWilliam:** Pour lui fournir une main-d'oeuvre bon marché.

**M. Hundal:** C'est exact.

**Le président:** Il y a d'autres questions concernant l'énergie. Dans l'accord, à la page 3-1, l'article 301 porte sur le traitement national et l'article 309, sur les restrictions à l'importation et à l'exportation, dont nous avons parlé. Voici ce qu'on peut lire à l'annexe 301.3, page 3-19: «Les articles 301 et 309 ne s'appliqueront pas aux contrôles exercés par le Canada sur l'exportation de billes de toutes essences».



[Text]

So it seems that what you've been asking about, to ensure that Canada controls the export of logs, has been written into NAFTA. But while there is national treatment and import and export restrictions clearly on the export of logs, in the annex it says that Canada protects that right to determine its own destiny there.

**Mr. MacWilliam:** Mr. Chairman, if you notice, in that annex it specifically does not mention water, and therefore there are no export restrictions that can be applied to Canada on water resources.

**The Chairman:** But the questions back and forth had related to logs.

**Mr. Hundal:** The logs are a good example, because it's something that you can easily see the effects of. But the same logic would apply to all our resources.

**The Chairman:** But obviously the negotiators accepted your logic, because I can see here that export of logs is included in NAFTA. So now you're raising the point that it should be added maybe to other issues, but logs are specifically covered.

**Mr. Hundal:** But fish aren't.

**The Chairman:** No.

**Mr. Hundal:** And neither is any of our mineral resources, nor is water.

**The Chairman:** But the discussion we had related to—

**Mr. MacWilliam:** On a point of order, Mr. Chairman, the point you have made is quite accurate, but it behooves the question. Currently Canada has a ban on the export of logs. Why is that even in there in terms of export controls? There should be no export whatsoever on the raw logs. The implication of that statement is that there will in fact be exports.

**The Chairman:** Well, it indicates that it's in the control of Canada on this one.

**Mr. Hundal:** It would have been of benefit if the full agreement was available to us so that we could look for those points. That's why I stated right at the beginning that because of the way the process is structured, we have not had the opportunity to look in detail at it. So again we're fighting this moving target. This is a perfect example of the moving target we're fighting.

**An hon. member:** They won't produce an agreement for you to look at.

**Mr. Hundal:** Yes.

**The Chairman:** It was a very specific and pointed professional question from Mr. MacWilliam, who asked you to make a comment on it. You readily responded that you agreed with that comment. Clearly, in the response to that question, it sounds as though you are very knowledgeable of the accord.

**Mr. Hundal:** I wish I could see the accord itself so that I could read it rather than just the summary. That point was not in the summary.

**The Chairman:** Thank you for coming forward.

[Translation]

Il semble donc que la réponse à votre question, soit la garantie que le Canada exerce le contrôle sur l'exportation des billes de bois, se trouve dans l'ALÉNA. Mais tandis que l'exportation des billes est assujettie aux dispositions relatives au traitement national et aux restrictions à l'importation et à l'exportation, il est dit dans l'annexe que le Canada protège ce droit de décider de son propre sort dans ce secteur.

**M. MacWilliam:** Monsieur le président, vous avez sans doute remarqué que dans l'annexe, il n'est fait aucune mention de l'eau et il n'existe donc pas de restrictions à l'exportation s'appliquant aux ressources en eau du Canada.

**Le président:** Mais l'échange de questions qui vient d'avoir lieu portait sur les billes de bois.

**M. Hundal:** Les billes sont un bon exemple, car il est facile de déterminer les répercussions de ces mesures. La même logique devrait s'appliquer à toutes nos ressources.

**Le président:** De toute évidence, les négociateurs ont accepté votre logique car je constate ici que l'exportation des billes est prévue dans l'ALÉNA. Vous dites maintenant que l'on devrait préciser la même chose pour d'autres produits, mais les billes, elles, sont précisément mentionnées dans l'accord.

**M. Hundal:** Mais le poisson ne l'est pas.

**Le président:** Non.

**M. Hundal:** Ni nos ressources minérales, ni nos ressources en eau.

**Le président:** La discussion que nous avons eue portait sur. . .

**M. MacWilliam:** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Votre remarque est tout à fait exacte, mais c'est en rapport avec la question. À l'heure actuelle, le Canada interdit l'exportation de billes de bois. Pourquoi ce produit est-il seulement mentionné parmi ceux assujettis à des contrôles à l'exportation? Il ne devrait y avoir aucune exportation de billes de bois brutes. Cette déclaration laisse entendre qu'il y en aura.

**Le président:** Il est dit dans l'accord que c'est le Canada qui exerce le contrôle sur les exportations de ce produit.

**M. Hundal:** Il aurait été avantageux d'avoir sous les yeux le texte complet de l'accord pour pouvoir faire ces vérifications. C'est pourquoi j'ai dit tout au début qu'étant donné la façon dont les choses se déroulent, il ne nous a pas été donné d'examiner l'accord en détail. Nous sommes toujours à la poursuite d'une cible mobile. Voilà un exemple parfait de cible mobile à laquelle nous sommes confrontés.

**Une voix:** Ils refusent de vous fournir le texte de l'accord pour vous permettre de l'examiner.

**M. Hundal:** Oui.

**Le président:** M. MacWilliam vous a posé une question très précise et pertinente, en vous demandant votre avis. Vous avez répondu sans hésiter que vous étiez d'accord avec lui. De toute évidence, étant donné votre réponse, vous semblez connaître parfaitement les dispositions de l'accord.

**M. Hundal:** J'aurais aimé pouvoir voir l'accord proprement dit et le lire en entier, au lieu du résumé simplement. Cette question ne se trouvait pas dans le résumé.

**Le président:** Merci d'être venu témoigner.

[Texte]

It's now lunch time. We are back in this room at 2 o'clock.

The committee is adjourned.

[Traduction]

C'est maintenant l'heure du déjeuner. Nous reprendrons notre séance à 14 heures.

La séance est levée.

## AFTERNOON SITTING

• 1411

**The Chairman:** We reconvene the hearing. Our first witness this afternoon is Dr. Barry Irvine, who is the Chairman of the British Columbia Grape Marketing Board and also the Director of the British Columbia Wine Institute, and I'm sure he probably carries a few other titles too.

If I could ask Dr. Irvine to make an opening statement, then we'll open it up to the members of Parliament for questions.

**Mr. Barry Irvine (Chairman, British Columbia Grape Marketing Board, and Director, British Columbia Wine Institute):** Thank you, Mr. Chairman, hon. members and associates. I thank you for inviting me here to speak.

By way of introduction, I'm a grape grower in Naramata, and I have 30 acres under production in wine grapes, most of which I planted after the CUSTA. I'm very new to the business and I've only recently become chairman of the marketing board. I wanted to make it clear that I don't have a lot of baggage. That's partly why I can come here and speak freely. But I should point out that our marketing board, the Grape Marketing Board, is unlike other marketing boards in the province in that we do not set prices and we do not control volume. So when you hear the phrase "marketing board" and the flags go up, it's not like some of those marketing boards that do those things. Our main thrust is truly toward marketing.

I assume that the reason you invited me here was to bring you up to date on our little industry after the hit we took in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. I had prepared some text but I'm inclined to abandon it and just go to the graph on the last page, which will sort of introduce you to how the industry is composed. Then perhaps I can lead you into seeing how free trade has affected us and what we're doing about that.

Looking at this graph on the last page, you'll see that the total wine industry in British Columbia has a value of about \$300 million annually, realizing of course that a significant fraction of that goes back to the government in taxes. Anyway, a \$300-million industry is at stake here.

You can see on the right-hand side that those wine sales are roughly broken into about half import and half domestic. Within the imported fraction about 46% of the total of the wine sold in B.C. enters in a finished package, which you

## SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

**Le président:** Nous reprenons notre audience. Notre premier témoin cet après-midi est M. Barry Irvine, président de l'Office de commercialisation du raisin de la Colombie-Britannique et également directeur du British Columbia Wine Institute. Je suis sûr qu'il a également d'autres titres.

Je demanderais à M. Irvine de faire une allocution d'ouverture, après quoi les membres du comité pourront poser des questions.

**M. Barry Irvine (président, Office de commercialisation du raisin de la Colombie-Britannique, et directeur, British Columbia Wine Institute):** Merci, monsieur le président, membres du comité, mesdames et messieurs. Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner devant votre comité.

Je vous dirai tout d'abord que je suis un viticulteur de Naramata, et que j'exploite 30 acres de vigne que j'ai plantés pour la plupart après la signature de l'Accord commercial Canada-États-Unis. C'est un secteur d'activités assez nouveau pour moi et j'ai été nommé dernièrement président de l'Office de commercialisation. Je tiens à bien préciser que je n'ai pas énormément d'antécédents. C'est en partie pourquoi je n'hésite pas à venir vous parler librement. Je signale toutefois que notre organisme, l'Office de commercialisation du raisin, diffère des autres offices de la province dans la mesure où il n'établit pas les prix et ne contrôle pas les volumes de production. Ne craignez rien si vous entendez l'expression «Office de commercialisation» car le nôtre n'exerce pas toutes ces fonctions. Il se concentre principalement sur la mise en marché du produit.

Si vous m'avez invité à venir témoigner, c'est sans doute pour que je vous fasse une mise à jour de notre secteur d'activités après le coup dur qui nous a été asséné lors de la signature de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. J'avais préparé un texte, mais je préfère le laisser tomber et passer directement au tableau qui se trouve à la dernière page, où nous vous présentons la structure de notre secteur d'activités. Je pourrais peut-être ainsi vous faire comprendre en quoi le libre-échange nous a nui et ce que nous faisons pour y remédier.

Si vous vous reportez au tableau qui se trouve à la dernière page, vous constaterez que l'ensemble de l'industrie vinicole en Colombie-Britannique représente des ventes de l'ordre de 300 millions de dollars par an, sans oublier bien sûr qu'une bonne partie de cette somme revient au gouvernement sous forme de taxes. Quoi qu'il en soit, c'est une industrie de 300 millions de dollars qui est en jeu ici.

Vous pouvez constater à droite du tableau que les ventes de vin sont réparties à peu près équitablement entre l'importation et la production intérieure. Pour ce qui est des vins importés, environ 46 p. 100 de la totalité du vin vendu



[Text]

would recognize as particular wineries or products that you're familiar with from France, Germany, the U.S., or perhaps Australia, and now more recently, incredibly, from Chile and places like that. Those enter in a finished form.

There's also another import section, which I've listed as "import bottled in B.C.". These wines are actually products of our own domestic wineries, such as Kelowna, André's and so forth. They bring in bulk wines from other places, such as Australia and Chile, in a tank car, put them in the bottle, let's say in Kelowna, and put the labels and corks on and so forth, and then re-mark them under our liquor distribution system as foreign wines. So the wines that actually have Canadian labour content in them appear on the shelves under products of Chile, Australia, or the U.S.

• 1415

So that import bottle fraction—I will return to it in a little while—is a very successful fraction of the market to which the major wineries have gained access as a result of the U.S. trade agreement. Previous to 1988 it was not allowed to bring bulk wines into Canada and then package them and sell them. As a result of the free trade agreement, they have gained access to importing their product, and this is having an impact on the industry throughout. The major wineries are no longer restricted as to where they source their product; they are sourcing it all over the world and it is a big piece of the growing business.

Then we go down to below the black line there, the domestic class. You can see that roughly half the wine sold in B.C. is in this class. Basically, the 3% listed as the estate fraction is where we are spending most of our effort. This is where the slick campaigns of the VQA, both in B.C. and in Ontario, are focusing on that tiny slice at the bottom, which contains 100% B.C. grapes.

As you can see, it is a tiny fraction of a \$300-million industry, but I think it is our only hope for the survival of grape growing, certainly in British Columbia. So we are putting a lot of money into that, and I would like to come back to that in a moment.

The other fraction of the domestic class uses some of our Okanagan and B.C. grapes, but most of that would be wines that are imported and blended in British Columbia from offshore sources, or perhaps they are blended from raw alcohol, water, and other fermented products. Many of the wines with which you are familiar... I hesitate to use the term, but the box wines would fall into this commercial category. The estate wines, which we refer to as the varietals, which are labelled Chardonnay, Pinot noir, or whatever, would fall into that tiny slice at the bottom.

[Translation]

en Colombie-Britannique arrive dans notre pays sous forme de produit fini; autrement dit, vous pouvez reconnaître la provenance de ces vins que vous connaissez bien, qu'ils soient de France, des États-Unis, ou encore d'Australie, et depuis peu, incroyablement, du Chili et d'autres pays semblables. Ces vins sont admis dans notre pays prêts à la vente.

Il y a également une autre sorte de vin importé, que j'ai intitulé «Vin importé embouteillé en Colombie-Britannique». Il s'agit en réalité de produits de nos vignobles canadiens, comme Kelowna, André's et d'autres. On importe du vin en vrac d'autres pays, comme l'Australie et le Chili, en wagons-citernes; le vin est embouteillé, disons à Kelowna, puis on appose les étiquettes et on met les bouchons et tout le reste, après quoi le vin est mis en vente par notre réseau de distribution d'alcool en tant que vin étranger. On retrouve donc sur les tablettes à titre de produits du Chili, d'Australie ou des États-Unis, des vins qui ont en fait un contenu de main-d'oeuvre canadienne.

Donc, ces vins importés puis embouteillés ici au Canada—j'y reviendrai dans quelques instants—connaissent un assez bon succès sur le marché auquel les vineries ont maintenant accès depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Avant 1988, il n'était pas permis d'importer des vins en vrac au Canada, de les embouteiller ici et de les vendre. L'Accord de libre-échange a permis l'importation de ces produits, ce qui a des conséquences pour toute l'industrie. Les grandes vineries n'ont plus de restriction quant à la source de leurs produits; ils vont donc les chercher un peu partout dans le monde, et cela représente une partie importante de l'industrie de la viticulture.

On va ensuite en-dessous de la ligne noire, à la catégorie des vins canadiens. On peut voir qu'environ la moitié du vin vendu en Colombie-Britannique appartient à cette catégorie. Essentiellement, la plupart de nos efforts portent sur les vins embouteillés au domaine qui représentent 3 p. 100 de l'industrie. C'est cette petite portion au bas, qui contient 100 p. 100 de raisin de la Colombie-Britannique, que visent les campagnes de la VQA qui vont bon train en Colombie-Britannique et en Ontario.

Comme vous pouvez le voir, il s'agit d'une toute petite fraction de l'industrie de 300 millions de dollars, mais je pense que c'est notre seul espoir pour la survie de la viticulture en Colombie-Britannique. Nous y investissons donc beaucoup d'argent, et j'aimerais y revenir dans quelques instants.

L'autre fraction de la catégorie des vins canadiens utilise certains de nos raisins de l'Okanagan et de la Colombie-Britannique, mais la plupart des vins de cette catégorie sont des vins importés et mélangés en Colombie-Britannique, ou des vins mélangés à partir d'alcool brut, d'eau ou d'autres produits fermentés. Bon nombre des vins que vous connaissez... Je n'aime pas utiliser cette expression, mais les vins en carton tomberaient dans cette catégorie commerciale. Les vins embouteillés au domaine, que nous appelons les vins de cépage, qui portent l'étiquette Chardonnay, Pinot noir ou autres, tombent dans la catégorie qui représente une toute petite fraction en bas.

[Texte]

The other item of interest here is that we currently grow about 4,000 tonnes of grapes in the B.C. areas of viticulture. About half of that, or 2,000 tonnes, goes into that very small slice at the bottom. The other 2,000 tonnes goes into that hatched commercial category. So if you just double the size of that bottom line, then you have our total grape crop in British Columbia as it pertains to this very large market.

I don't know. I guess it depends on your philosophy, but I look at that and I say, "Wow! We have a huge market that we can sort of insert ourselves into." Others, some of them my neighbours, look at that and say, "This is overwhelming." There is this tiny slice being overwhelmed. I don't know what the answer is going to be. It is going to be very interesting to see how that will turn out.

This fraction at the bottom, this 3%, has basically doubled in the last two years. So we are inserting ourselves into this market very successfully. We have gone from 1.5% of the market to 3.0%. That currently uses about half of our grapes. So we still have a problem. We have to double that market again if we are going to utilize the grapes that are planted. We have a further problem in that new grape lands are being opened up, new wineries are coming onstream. It is a bit confusing as to what the outcome is going to be. If you get a chance to read my text—faint hope—there are some speculations in there as to some of the questions that will arise.

I will stop there. Maybe I can elaborate on some of these points through questions. Thank you.

• 1420

**The Chairman:** I believe we're starting this round with Mr. Barrett.

**Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** Thank you, Mr. Chairman. My particular interest in your comments is to the number of people who have come back in since the drop in 1988. You lost about 50% in 1988-89, then you've come up a bit in 1992; yet your position is pretty optimistic about that niche market.

The new people, the people who have come in, are these people who were in the industry before, or are they brand new and taking a flyer in the niche market?

**Mr. Irvine:** There's a lot of new money coming into the valley, and onto Vancouver Island as well. New wineries are opening. Some of these people are Europeans who've had family lifetime histories in the wine business.

It's hard for me to analyse that exactly, but I would just take a flying guess and say that at least half of that is new money, new lands being brought in. Some of it is land that was torn out and has been dormant but is now being replanted. But even replanting... every acre that goes back in is another \$10,000 to \$15,000 in cost.

[Traduction]

Autre point intéressant ici, nous produisons environ 4 000 tonnes de raisin à l'heure actuelle en Colombie-Britannique. Environ la moitié, soit 2 000 tonnes, va dans cette toute petite catégorie au bas. L'autre moitié, 2 000 tonnes, va dans la catégorie commerciale. Donc, si on double la taille de la production dans cette ligne au bas, alors on obtient notre production totale de raisin en Colombie-Britannique par rapport à ce marché très important.

Je ne sais pas. Je suppose que cela dépend de la philosophie de chacun, mais moi je regarde cela et je me dis: «C'est sensationnel, voilà un énorme marché sur lequel nous pouvons introduire nos produits». D'autres, certains de mes voisins, regardent cela et se disent: «C'est tout à fait écrasant». Cette toute petite portion se fait écraser. Je ne sais pas quelle sera la réponse. Il sera très intéressant de voir comment cela va se terminer.

Cette fraction au bas, ce 3 p. 100, a essentiellement doublé au cours des deux dernières années. Nous réussissons très bien à introduire notre produit sur ce marché. Notre part du marché est passée de 1,5 p. 100 à 3 p. 100. Cela utilise à l'heure actuelle la moitié de nos raisins. Nous avons donc toujours un problème. Nous devons doubler ce marché encore une fois si nous voulons utiliser les raisins qui sont plantés. Nous avons un autre problème en ce sens qu'il y a de nouveaux vignobles, de nouvelles vineries qui s'installent. On ne sait pas très bien quel sera le résultat de tout cela. Si vous avez l'occasion de lire mon mémoire—j'ose l'espérer—on y trouve certaines suppositions quant aux problèmes qui pourraient survenir.

Je vais m'arrêter ici. Je pourrai peut-être développer davantage certains points que j'ai abordés en répondant à vos questions. Je vous remercie.

**Le président:** Je pense que pour ce tour de table, c'est M. Barrett qui va commencer.

**M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** Merci, monsieur le président. Je m'intéresse tout particulièrement à ce que vous avez dit en ce qui concerne le nombre de producteurs qui sont revenus depuis la baisse de 1988. En 1988-1989, vous en avez perdu environ 50 p. 100, alors le nombre a augmenté un peu en 1992; pourtant, vous êtes assez optimiste en ce qui concerne ce créneau.

Lorsque vous parlez des nouveaux producteurs, s'agit-il de producteurs qui étaient dans l'industrie auparavant, ou de producteurs tout nouveaux qui tentent leur chance sur un marché de créneau?

**M. Irvine:** Il y a beaucoup de nouveaux investissements dans la vallée, et dans l'île de Vancouver également. De nouvelles vineries sont en train d'ouvrir. Certains de ces producteurs sont des Européens viticulteurs de père en fils.

Il est difficile pour moi d'analyser exactement la situation, mais je dirais comme cela au hasard qu'au moins dans la moitié des cas il s'agit de nouveaux investissements, de nouveaux vignobles. Dans certains cas, il s'agit de vignobles où les vignes avaient été arrachées et qui étaient en repos et qu'on est en train de replanter à l'heure actuelle. Mais même en replantant... chaque acre remis en production coûte de 10 000\$ à 15 000\$.



[Text]

I hope their optimism is warranted. I share your trepidation there. People are speculating. I think our VQA promotion has been so successful that they're saying this is really a growing piece of business.

I was across the street at the Four Seasons' coffee shop for lunch, and I see they've got two of our Okanagan wines, one from Cedar Creek and another one from Gehringer. That wouldn't have happened two years ago. So I am optimistic.

**Mr. Barrett:** What's the pressure on the land that's been dormant now since pulling out in 1988? Have we lost any of that out of the ALR?

**Mr. Irvine:** I wouldn't think so.

**Mr. Barrett:** Not yet.

**Mr. Irvine:** No. In fact, I was sort of anticipating that your question was going to go in another way. You're familiar with the valley?

**Mr. Barrett:** Yes.

**Mr. Irvine:** Down by Oliver there were some huge vineyards there—Monashee. I won't mention the names, but there are about 700 acres of vineyard lands there that were pulled out in 1988. There has been very active real estate activity on those lands. People are buying them. I know of several large parcels that were purchased by existing wineries, and their intention is to replant.

**Mr. Barrett:** And your marketing board, could you just give me a little idea. . . ? You're registered under a marketing board process here in B.C. You're not a new marketing board; you're continuing the remnants that existed before 1988.

**Mr. Irvine:** Yes.

**Mr. Barrett:** How will you be affected if article XI goes?

**Mr. Irvine:** Which chapter 11?

**Mr. Barrett:** Under GATT, supply management.

**Mr. Irvine:** No, we won't be. There are some implications of GATT. I wouldn't like to say too much here, but during the adjustment to free trade one of the adjustments was the grape and wine industry adjustment program, which is a joint federal-provincial adjustment program.

**Mr. Barrett:** Yes, that's a one-time shot.

**Mr. Irvine:** Moneys were set aside, but we also have certain forgiven revenues within the liquor distribution and merchandising system, which we're hoping we can grandfather. But there are some questions there about GATT, so I don't want to really reflect on those.

**Mr. Barrett:** Just one last question, Mr. Chairman. You've functioned under the FTA for three years. You've read the appropriate sections in NAFTA relative to the marketing agency. Do you see any problems under NAFTA that you haven't already encountered under the FTA?

**Mr. Irvine:** For the grape industry, no.

[Translation]

J'espère que leur optimisme est justifié. Je partage votre inquiétude cependant. Les gens font des spéculations. Je pense que notre campagne de promotion a eu tellement de succès qu'elle permettra d'aller chercher une bonne partie du marché.

A midi, je suis allé déjeuner au café de l'hôtel Four Seasons et ils avaient deux vins de l'Okanagan, un de Cedar Creek et l'autre de Gehringer. On n'aurait jamais vu cela il y a deux ans. Je suis donc assez optimiste.

**M. Barrett:** Y a-t-il des pressions en ce qui concerne les terres qui sont en repos depuis 1988? Est-ce qu'elles font toujours partie du territoire agricole?

**M. Irvine:** Je le pense bien.

**M. Barrett:** On ne les a pas encore perdues.

**M. Irvine:** Non. En fait, je m'attendais plutôt à ce que vous posiez votre question d'une autre façon. Vous connaissez bien la vallée?

**M. Barrett:** Oui.

**M. Irvine:** Près d'Oliver, il y avait d'immenses vignobles—Monashee. Je ne mentionnerai pas les noms, mais il y a environ 700 acres de vignobles qui ont cessé toute production en 1988. Ces terres font l'objet de nombreuses transactions immobilières. Les gens les achètent. Je sais que plusieurs grandes parcelles ont été achetées par des vineries existantes qui ont l'intention de replanter.

**M. Barrett:** Et votre office de commercialisation, pouvez-vous me donner une petite idée. . . ? Vous êtes enregistrés à titre d'office de commercialisation ici en Colombie-Britannique. Vous n'êtes pas un nouvel office de commercialisation; vous reprenez les vestiges qui existaient avant 1988.

**M. Irvine:** Oui.

**M. Barrett:** Est-ce que l'élimination de l'article XI vous touchera?

**M. Irvine:** Quel chapitre 11?

**M. Barrett:** En vertu du GATT, la gestion des approvisionnements.

**M. Irvine:** Nous ne serons pas touchés. Le GATT a certaines conséquences. Je ne voudrais pas trop parler, mais à la suite de l'Accord de libre-échange, il y a eu le Programme d'aide à l'adaptation du secteur vitivinicole, qui est un programme conjoint fédéral-provincial.

**M. Barrett:** Oui, il s'agit d'un programme ponctuel.

**M. Irvine:** Des sommes ont été réservées à cet effet, mais avec le système de distribution et de mise en marché des alcools, nous avons certaines remises de recettes que nous espérons protéger par la clause des droits acquis. Mais il y a là certaines questions au sujet du GATT, et je ne voudrais pas vraiment les aborder.

**M. Barrett:** Une dernière question, monsieur le président. Nous fonctionnons avec l'Accord de libre-échange depuis trois ans maintenant. Vous avez lu les articles pertinents de l'ALÉNA en ce qui concerne l'office de commercialisation. Entrevoyez-vous certains problèmes aux termes de l'ALÉNA que vous n'avez pas encore rencontrés avec l'ALÉ?

**M. Irvine:** En ce qui concerne l'industrie de la viticulture, non.

[Texte]

**Mr. Barrett:** None at all in the grape industry?

**Mr. Irvine:** Some of the comments this morning would sort of indirectly relate to water and things like that. But I haven't been able to find any information that shows me that the marketing of wines will be under any further attack than we've already had.

**Mr. Barrett:** Thank you very much, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you. Are there any other questions to use up the 10-minute segment? Mr. Van De Walle.

**Mr. Van De Walle:** Thank you very much, Mr. Chairman.

• 1425

I have one question with regard to the potential. You say the business is growing. What about beyond the domestic markets—the international, for example? What do you see happening there?

**Mr. Irvine:** I made some remarks in the text, but I wish to preface my answer to your question with a comment. The success of this VQA promotion has not come cheaply. We have had a lot of money from the grape and wine adjustment program, and that has in fact acted as seed money for other moneys from B.C. trade and development. But when it comes to exports we are presently trying to attract some more funds from Western Diversification and the external marketing department. It's number five on our priorities in the wine institute in terms of markets to address.

Our first priority, of course, is the several million people in the lower mainland, which is a very sophisticated wine market. A big chunk of that wine consumption shown on the back page is right here in this part of the province. That's our best bet. Get into the restaurants and capture the hearts and minds of British Columbian consumers.

Down the list we are definitely looking at export markets. This year we have exported into Washington for the first time. There were four estate wineries in the Okanagan that have taken part in that. You would think that would be like taking coals to Newcastle, but in fact it's easier to sell the premium wines, which are what we're interested in, in a sophisticated wine market, than it is to try to sell premium wines—I hope I don't offend anybody here—in Saskatchewan, where there may not be as cosmopolitan a wine market.

**Mr. Van De Walle:** You're very astute.

**Mr. Irvine:** In answer to your question, yes, we're going after the export market. In conjunction with B.C. Trade we just commissioned to England and Spain, if you can believe that. Our executive director has just returned. Britain is expressing a great interest in our products, but our problem is that we're so small. We're only 1,500 acres. We really haven't filled our own market yet. It's difficult to get an exporter interested if you can't continue to supply him shelf space or product for his shelves.

[Traduction]

**M. Barrett:** Aucun problème dans l'industrie de la viticulture?

**M. Irvine:** Certaines observations faites ce matin auraient indirectement rapport à l'eau et à des choses de ce genre. Mais je n'ai pas pu trouver quelque information que ce soit voulant que la commercialisation des vins se fasse davantage attaquer qu'à l'heure actuelle.

**M. Barrett:** Merci beaucoup, monsieur le président.

**Le président:** Merci. Y a-t-il d'autres questions pour utiliser ce qui reste de ce segment de 10 minutes? Monsieur Van De Walle.

**M. Van De Walle:** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'ai une question au sujet du potentiel. Vous dites qu'il y a croissance des affaires. Que se passe-t-il à l'étranger, sur le marché international, par exemple?

**M. Irvine:** J'ai fait quelques observations dans le texte, mais j'aimerais faire précéder ma réponse d'un commentaire. La réussite de cette promotion a coûté cher. Nous avons reçu beaucoup d'argent du Programme d'aide à l'adaptation du secteur vitivinicole, argent qui a servi en fait de capitaux de départ pour en obtenir d'autres du ministère du Commerce et du Développement de la Colombie-Britannique. Quant aux exportations, toutefois, nous essayons actuellement d'obtenir d'autres fonds du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest et du commerce extérieur. Il s'agit de la cinquième priorité de l'Institut du vin au niveau des marchés.

Les millions d'habitants des basses terres, marché qui connaît très bien le vin, constituent bien entendu notre première priorité. Cette région de la province absorbe une grande partie de la consommation de vin indiquée au verso. C'est là notre meilleure chance. Il faut nous implanter dans les restaurants et gagner le cœur et l'esprit des consommateurs de la Colombie-Britannique.

Nous envisagerons sûrement plus tard d'exporter. Cette année, nous avons exporté dans l'Etat de Washington pour la première fois. Quatre producteurs-éleveurs de l'Okanagan ont participé à cette expérience. On pourrait croire que c'est comme porter de l'eau à la mer, mais il est en fait plus facile de vendre des vins de qualité, ce qui nous intéresse, sur un marché du vin averti que ce ne l'est—et j'espère n'offenser personne ici—d'en vendre en Saskatchewan où le marché du vin n'est peut-être pas aussi averti.

**M. Van De Walle:** Vous êtes très habile.

**M. Irvine:** Pour répondre à votre question, le marché d'exportation nous intéresse. En collaboration avec le ministère du Commerce de la Colombie-Britannique, nous avons organisé une délégation en Angleterre et en Espagne. Notre directeur général vient tout juste de rentrer. La Grande-Bretagne est très intéressée par nos produits, mais notre problème, c'est notre très petite taille. Nous n'avons que 1 500 acres. Nous n'avons pas encore occupé tout notre marché. Il est difficile d'intéresser un exportateur si l'on ne peut lui garantir de l'espace ou un produit pour ses tablettes.



[Text]

**Mr. Van De Walle:** Regarding the number of members in this board at present, how many people are we talking about? You've given the acreage.

**Mr. Irvine:** Do you mean the number of registered wine growers?

**Mr. Van De Walle:** Yes.

**Mr. Irvine:** It's here. This number is changing every day, so actually—

**Mr. Van De Walle:** What page are you on?

**Mr. Irvine:** I'm on page 2. There are a couple of tables there you would find interesting.

**Mr. Van De Walle:** Oh, yes.

**Mr. Irvine:** I'm putting it at 124, but I know that people are hesitant to register. In theory, under the Natural Products Marketing Act, which is what we operate under, if they have one acre of grapes, they're supposed to register and become a registered producer, but there's acreage going in all over the place and we just haven't caught up with it yet. It's 124 today, 130 tomorrow. That's scary because those are speculative ventures that people are buying. It's the optics. They see this as a really interesting industry to get into, but I'm not sure they're all keeping their pencils sharp. I suspect there'll be some readjustment along the way at some point. I hope it isn't too drastic.

**Mr. Friesen:** But if they do fail, they'll blame it on free trade. Somebody will, won't they?

I just want to go back to four years ago when we were debating the free trade agreement during 1988. I remember the agony that grape growers were going through. Just for clarification, was it not the Tokyo Round of GATT that made the decision regarding the wine industry in B.C., where there was so much product coming in from the United States, but there was a requirement on the grape industry in the Okanagan Valley.

• 1430

**Mr. Irvine:** Gosh, I was a cherry grower at that time.

**Mr. Friesen:** That was the pits.

**Mr. Irvine:** True. I'm sorry, I didn't answer your question.

**Mr. Friesen:** You say that since that time you have developed a market with the old line products where you could not compete with the Americans. They brought table wines and so forth, apparently. You have now developed an estate wine that is quite competitive. Estate wines are one group.

**Mr. Irvine:** Yes, but it's a very small fraction.

**Mr. Friesen:** It's 3%, isn't it?

**Mr. Irvine:** Yes, those table wines that you refer to are still in the marketplace, and I'll mention a couple of names and hope I don't get into trouble. There are things such as Hochtaler and Entrelac. Those are wines that are produced here. They're blended wines. The producers of products like that can get their materials anywhere in the world. They're still forced by the grape and wine adjustment package to use that other 2,000 tonnes of grapes that isn't going into the estate fraction for that blended fraction.

[Translation]

**M. Van De Walle:** Combien de membres compte l'office à l'heure actuelle? Vous avez parlé de superficie.

**M. Irvine:** Voulez-vous parler du nombre de viticulteurs enregistrés?

**M. Van De Walle:** Oui.

**M. Irvine:** C'est ici. Le nombre change tous les jours, et c'est pourquoi en fait. . .

**M. Van De Walle:** A quelle page êtes-vous?

**M. Irvine:** A la page 2. Vous y trouverez quelques tableaux intéressants.

**M. Van De Walle:** En effet.

**M. Irvine:** Je dirais qu'il y en a 124, mais je sais qu'on hésite à s'enregistrer. En théorie, en vertu de la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels, mesure qui nous régit, les éleveurs qui ont un acre de raisin doivent s'enregistrer et devenir producteurs enregistrés, mais la superficie augmente partout et nous n'avons pas encore rattrapé notre retard. Il y a 124 membres aujourd'hui, 130 demain. C'est terrifiant parce qu'il s'agit d'entreprises spéculatives que l'on achète. C'est une question d'optique. Les investisseurs considèrent qu'il s'agit d'un secteur vraiment intéressant, mais je ne suis pas sûr qu'ils soient tous sur le qui-vive. Je crois qu'il y aura certains ajustements en cours de route, mais j'espère qu'ils ne seront pas trop draconiens.

**M. Friesen:** En cas d'échec, toutefois, ils s'en prendront au libre-échange. Quelqu'un le fera, n'est-ce pas?

J'aimerais revenir à il y a quatre ans, au débat sur l'Accord de libre-échange en 1988. Je me rappelle les problèmes que connaissaient les producteurs de raisin. Simplement pour clarifier la question, n'est-ce pas au cours du Tokyo Round du GATT qu'on a pris les décisions au sujet de l'industrie du vin en Colombie-Britannique, où il arrivait tellement de produits des États-Unis, et qu'on a imposé des exigences à l'industrie du raisin de la vallée de l'Okanagan?

**M. Irvine:** Mon Dieu, j'étais producteur de cerises à l'époque.

**M. Friesen:** C'était l'enfer.

**M. Irvine:** En effet. Désolé, je n'ai pas répondu à votre question.

**M. Friesen:** Vous dites que depuis, vous avez créé pour les vieux produits un marché où vous ne pouviez rivaliser avec les Américains. Ils semblaient acheter du vin de table, et ainsi de suite. Vous avez maintenant des producteurs-éleveurs très compétitifs qui constituent un groupe seulement.

**M. Irvine:** En effet, mais leur pourcentage est très faible.

**M. Friesen:** C'est 3 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Irvine:** Oui, les vins de table dont vous parlez sont toujours sur le marché et je mentionnerai quelques noms en espérant ne pas avoir de problèmes. Il y a des vins produits ici comme Hochtaler et Entrelac, qui sont des vins de coupage. Les producteurs de tels produits peuvent obtenir leurs matières premières n'importe où dans le monde. Le Programme d'aide à l'adaptation du secteur vitivinicole les force quand même à utiliser 2 000 tonnes de raisins qui ne servent pas à produire des vins de qualité de ce secteur du vin de coupage.

[Texte]

That will probably go away in 1994 at the end of the 1994 crop here because those products can be sourced more cheaply in Central Valley, California, than Canadian growers are prepared to grow them for. You know, who's going to stay in business doing something you can't make it at?

**Mr. Friesen:** If you plan to get into the export market, are you encountering any difficulties at the border at all?

**Mr. Irvine:** I don't think so.

**Mr. Friesen:** It's easy going.

**Mr. Irvine:** It has not come to my attention yet. This is still very much in the prototypical stage, so we'll have to see where it leads. No one has said, "Gosh, go home you rotten competitors".

**Mr. Friesen:** What you're experiencing here is the same as what Ontario has experienced; or it's vice versa, in that Ontario is going through the same thing you are.

**Mr. Irvine:** Yes. If you look on that table, I guess it's page 2, you can see the number and farm-gate and state wineries that have been established since 1988. That same sort of business is happening in Ontario. That's kind of the ringer in the whole equation for me because I see that as having tremendous potential in terms of the tourism and hospitality industries.

There are spin-off effects, which will sort of lock us into the consumers' buying patterns. I think that's tremendously beneficial. Every time another farm-gate winery becomes established, you've got another expert proponent of a product in the marketplace talking eyeball to eyeball with the consumer. I think that's going to be good, but in all this optimism that I'm flowing over with, we have to remember that this is still a tiny fraction of the market. The big problem is still that other half of the market.

**Mr. Friesen:** I see. Thank you.

**Mr. MacLaren:** Dr. Irvine, it's refreshing to hear someone with your entrepreneurial enthusiasm today. I welcome you here. You seem to, as I best understand, bring good news. You're optimistic about the directions that your industry is taking.

Let me ask you two more specific questions. In seeking offshore markets, presumably you had a look at the Uruguay Round of the GATT, which will reduce substantially, over a period of years, the import duties on wines in the member nations of the GATT. You've spoken in particular in your note about the opportunities in the Pacific Rim countries.

My first question is whether you see markets emerging there for your wines. My second question is more at home. One of the principal obstacles to the full realization by Canadians of the possibilities of freer trade—I speak not merely in terms of hemispheric or continental but rather global freer trade—is the existence of interprovincial trade barriers within our own country. Being a bit of an oenophile myself, I am conscious that the wine industry in Canada has

[Traduction]

Le problème disparaîtra probablement en 1994, à la fin de la récolte de cette année-là, parce que l'on peut trouver ces produits à meilleur marché dans la vallée du centre de la Californie que le prix que les éleveurs canadiens sont prêts à exiger. Vous savez, qui va demeurer en affaires et produire quelque chose qui ne lui permet pas de survivre?

**M. Friesen:** Si vous envisagez d'exporter, avez-vous des problèmes à la frontière?

**M. Irvine:** Je ne crois pas.

**M. Friesen:** Tout se déroule facilement.

**M. Irvine:** On n'a pas encore attiré mon attention là-dessus. On en est encore au stade du prototype et c'est pourquoi il faudra attendre les événements. Personne ne nous a dit: «Retournez chez vous, méchants concurrents».

**M. Friesen:** Vous vivez ce qu'a vécu l'Ontario, ou c'est peut-être l'Ontario qui connaît les mêmes problèmes que vous.

**M. Irvine:** Oui. Si vous jetez un coup d'oeil sur ce tableau, à la page deux je crois, vous y trouverez le nombre de producteurs et d'éleveurs qui ont fait leur apparition depuis 1988. Le même phénomène se produit en Ontario. C'est en quelque sorte l'inconnue dans toute l'équation puisque je crois que ce phénomène peut avoir énormément de potentiel pour les industries du tourisme et de l'hébergement.

Il y a des retombées qui font que les consommateurs s'habituent à acheter notre produit, et c'est extrêmement avantageux. Chaque fois qu'un autre éleveur-producteur ouvre ses portes, vous avez un autre expert qui propose un autre produit sur le marché en s'adressant directement au consommateur. Ce sera bon à mon avis, mais malgré tout cet optimisme, il ne faut pas oublier qu'il s'agit toujours d'un pourcentage minuscule du marché. Le gros problème demeure l'autre moitié du marché.

**M. Friesen:** Je vois. Merci.

**M. MacLaren:** Monsieur Irvine, il est rafraîchissant d'entendre un entrepreneur qui a autant d'enthousiasme aujourd'hui. Je vous souhaite la bienvenue. Vous semblez nous apporter de bonnes nouvelles, sauf erreur. Les orientations de votre industrie vous rendent optimiste.

Permettez-moi de vous poser deux questions plus précises. Dans votre recherche de débouchés à l'étranger, je suppose que vous avez tenu compte de l'Uruguay Round du GATT à la suite duquel on réduira considérablement, sur une période de quelques années, les droits à l'importation de vins des pays membres du GATT. Vous avez parlé en particulier dans votre note des débouchés dans les pays riverains du Pacifique.

Ma première question porte sur les débouchés que vous y voyez surgir pour vos vins. La deuxième porte surtout sur le marché intérieur. Un des principaux obstacles qui empêchent les Canadiens de se rendre pleinement compte des possibilités de libéralisation du commerce—je ne parle pas d'un libre-échange simplement hémisphérique ou continental, mais plutôt d'un libre-échange universel—c'est l'existence des obstacles au commerce interprovincial au Canada. Comme je



[Text]

been typically and traditionally subjected to a variety of barriers within our own country. Is it your institute's policy to seek and support the reduction and elimination of such trade barriers, instituted as they are by provincial liquor boards and other methods in Canada? So there are two questions.

• 1435

**Mr. Irvine:** I will go to number two first. With regard to the interprovincial markets, I said we had five priorities, and the biggest focus is on the B.C. market. But certainly we are considering the remaining western provinces. We have just recently overcome the problem of getting our wines into the Alberta liquor distribution branch system. That required some horse-trading with the beer industry, and I don't quite understand that one. Saskatchewan and Manitoba a year ago started carrying some of our products in their distribution system. Ontario is willing and we are willing to carry Ontario's products.

There really isn't a good price break by the time... I mean, it is a very competitive market, as you can imagine. We have offshore wines in there and other North American wines in the Ontario markets. By the time you look at it, at least by what the winery people tell me, there is not very much inducement to go to Ontario with a lot of product because of the market, and the return is going to be small.

One of the problems, of course, in the Canadian scope of things is that Quebec manages their own. They have one of the huge wine industries of any place around and they don't grow grapes, to speak of. But they are very, very close to the chest with letting us into their market.

So, yes, we are hopeful that the interprovincial wine markets will improve, but our best market is still here at home.

As far as the offshore markets go, we have had one trade-commission-accompanied jaunt to the Far East. It's hard to develop all of these ideas, you know—this is an apology. Of course we are going to go after that market, but it's sort of down the list of things to do.

**Mr. MacLaren:** Dr. Irvine, you probably have other questions to answer, but I can't sense from your answers if your problem is essentially one of supply, that you simply do not produce enough to take up the challenges of all the markets you face—that is to say, exporting, as you noted, into the state of Washington or being listed in Alberta or the possibilities if interprovincial barriers were removed to sell more in Ontario or Quebec, or indeed offshore—I can't judge whether you are saying to us you do not have enough supply to take up those challenges or whether it's really that there are obstacles in your way. Could you elaborate a little bit?

**Mr. Irvine:** There are some obstacles. I am on the marketing board end of it rather than the wine institute. I represent the marketing board on the wine institute. I think we are still pretty unsophisticated, so I am not aware of all of

[Translation]

suis un peu oenophile moi-même, je sais que l'industrie du vin au Canada s'est toujours heurtée à toutes sortes d'obstacles intérieurs. Votre institut a-t-il pour principe de demander d'appuyer la réduction et l'élimination de tels obstacles au commerce, qui sont établis par les régies provinciales des alcools et autrement au Canada. J'ai donc deux questions.

**M. Irvine:** Je répondrai à la deuxième en premier. En ce qui a trait aux marchés interprovinciaux, j'ai dit que nous avions cinq priorités et que nos efforts portent surtout sur le marché de la Colombie-Britannique. Toutefois, nous envisageons certes les autres provinces de l'Ouest. Nous venons tout juste de réussir à faire distribuer nos vins dans le réseau de distribution des alcools de l'Alberta. Il a fallu marchander avec l'industrie de la bière, et je ne comprends pas très bien pourquoi. Il y a un an, la Saskatchewan et le Manitoba ont commencé à offrir certains de nos produits dans leur réseau de distribution. L'Ontario est prêt à le faire et nous sommes disposés à offrir les produits de l'Ontario.

Il n'y a pas en réalité d'avantage au niveau des prix au moment où... ce que je veux dire, c'est qu'il s'agit d'un marché très compétitif, comme vous pouvez bien l'imaginer. Il y a les vins étrangers et d'autres vins nord-américains sur les marchés de l'Ontario. Lorsqu'on analyse la situation, du moins c'est ce que me disent les producteurs, il n'y a pas beaucoup d'avantages à inonder le marché de l'Ontario parce que le rendement sera minime.

Un des problèmes sur le marché canadien, c'est que le Québec gère son propre marché. La province compte un des secteurs de production de vin les plus importants et il n'y pousse pas de raisins, pour ainsi dire. Elle est toutefois très très sévère lorsqu'il s'agit de nous laisser entrer sur son marché.

Oui, nous espérons que les marchés interprovinciaux du vin s'amélioreront, mais notre meilleur marché demeure chez nous.

Pour ce qui est des marchés d'exportation, nous avons effectué une tournée en Extrême-Orient avec une mission commerciale. Il est difficile de mettre en valeur toutes ces idées, vous savez—il s'agit plutôt d'une excuse. Nous allons bien sûr chercher à nous implanter sur ce marché, mais ce n'est pas notre première priorité.

**M. MacLaren:** Monsieur Irvine, il y a probablement d'autres questions auxquelles vous devez répondre, mais je ne peux déterminer d'après vos réponses si votre problème est essentiellement un problème d'offre lié au fait que vous ne produisez tout simplement pas assez pour relever les défis de tous les marchés—c'est-à-dire exporter, comme vous l'avez signalé, dans l'État de Washington, être inscrits en Alberta, ou exploiter les possibilités de vendre davantage en Ontario ou au Québec, si les obstacles interprovinciaux disparaissaient, ou même à l'étranger—je ne puis déterminer si vous nous dites que vous ne produisez pas suffisamment pour relever ces défis ou si c'est en réalité parce que des obstacles vous en empêchent. Pourriez-vous préciser un peu?

**M. Irvine:** Il y a des obstacles. Je siège plutôt à l'Office de commercialisation qu'à l'Institut du vin, où je représente l'Office de commercialisation. Je crois que nos activités sont encore plutôt rudimentaires et c'est pourquoi je ne connais

[Texte]

the problems in the international trade situation, but I am aware that we have a very small industry. If all those opportunities opened up we could not supply them. So your perception is correct. There are a lot of opportunities out there; we are just not sure which way to go.

Another one—I guess it might be in the text as well—is that we have come to realize that 25% of the wines consumed in British Columbia are made downstairs in the basement. If you add 25% on top of this list here, we don't even produce enough grapes to supply the basement wine market. If we can crack into these things, our problem will disappear overnight.

**Mr. MacLaren:** I suppose I might offer one further comment. There is always dislocation created by freer trade. It is inevitable. It is sometimes broadly based, sometimes of a sectoral nature.

• 1440

This is more a statement than a question. I would hope the Canadian government, in its provision of adjustment assistance, inadequate though it is, in my view, would recognize your need for some assistance to develop new markets as we enter into an era of freer trade.

**Mr. Irvine:** Could I postscript that? It would be very helpful.

**Mr. MacLaren:** It won't do you any good. I'm in opposition. But it is only temporary.

**Mr. Irvine:** They have been most helpful. Every government bureaucratic agency we have approached seems to have the message, help the wine industry.

**The Chairman:** I have a question myself. In your brief you start out with "that there was immediate structural change"; "initiated a long-term philosophical change"; there was "instant exposure to competition". Of course you talked about the grape and wine adjustment program that came into place.

When you had an industry that was so clearly focused and there were clearly going to be some implications, what was the discussion that took place between the industry and the government to come up with this particular package?

The second thing is, in hindsight now, were there strengths or maybe weaknesses in the package, and is it something such that you go into a longer phase-out process? I believe we heard earlier in the discussions that the agreement with the province of Ontario grape growers was different from the one for B.C. grape growers. At the end of your presentation, of course, you mentioned 1994, which I assume is the end of the grape and wine adjustment program, and you concluded with five or six different questions on the implications of GATT. Is it better, do you think, to come up with a package that says, here it is, and that's exactly what you have to work with, as opposed to something that says, well, let's take the process and stretch it out over six years or something like that?

**Mr. Irvine:** I would like to answer your question by describing a little about how the B.C. and Ontario packages worked. The B.C. package was negotiated by the marketing board, the wineries, the provincial government, the federal

[Traduction]

pas tous les problèmes du commerce international. Je sais toutefois que notre industrie est très petite. Si tous ces débouchés s'ouvraient à nous, nous ne pourrions les alimenter. Vous avez donc raison. Les débouchés ne manquent pas. Nous ne savons tout simplement pas par lequel commencer.

Il y a une autre raison—et je suppose qu'on pourrait aussi bien la verser au compte rendu: nous en sommes venus à réaliser que 25 p. 100 du vin consommé en Colombie-Britannique est de fabrication artisanale. Si l'on ajoute 25 p. 100 à cette liste, nous ne produisons même pas suffisamment de raisins pour alimenter le marché artisanal. Si nous pouvions nous implanter sur ces marchés, notre problème disparaîtrait du jour au lendemain.

**M. MacLaren:** Je suppose que je pourrais ajouter un autre commentaire. La libéralisation du commerce entraîne toujours et inévitablement des dislocations qui sont parfois générales, parfois sectorielles.

C'est plus une déclaration qu'une question. J'espère que dans l'aide à l'adaptation qu'il fournit, aussi insuffisante soit-elle selon moi, le gouvernement canadien reconnaîtra que vous avez besoin d'aide pour développer de nouveaux débouchés à l'aube d'une époque de libéralisation du commerce.

**M. Irvine:** Puis-je appuyer vos propos? Ce sera très utile.

**M. MacLaren:** Cela ne vous servira à rien, car je suis dans l'opposition. Mais ce n'est que temporaire.

**M. Irvine:** Le gouvernement a été des plus utiles. Toute entité bureaucratique que nous avons abordée semble avoir reçu le message selon lequel il faut aider l'industrie du vin.

**Le président:** J'ai une question. Dans votre mémoire, vous commencez par parler d'un changement structurel immédiat qui a déclenché un changement philosophique à long terme. Vous avez aussi parlé d'exposition instantanée à la concurrence. Vous avez bien sûr parlé du programme d'aide à l'adaptation du secteur vitivinicole, qui est entré en vigueur.

Devant une industrie à orientation tellement claire et comme il était manifeste qu'il y aurait des répercussions, quels pourparlers y a-t-il eus entre l'industrie et le gouvernement pour qu'on en vienne à ce programme en particulier?

Deuxièmement, en rétrospective, le programme avait-il des points forts ou peut-être même des faiblesses et fait-il que le processus de désengagement progressif prendra plus de temps? Je crois que nous avons entendu dire plus tôt au cours de discussions que l'entente conclue avec les producteurs de raisins de l'Ontario est différente de celle qui s'applique aux producteurs de la Colombie-Britannique. À la fin de votre exposé, vous avez bien sûr mentionné 1994 et je suppose qu'il s'agit de l'année d'expiration du Programme d'aide à l'adaptation du secteur vitivinicole. Vous avez conclu sur cinq ou six questions différentes au sujet des répercussions du GATT. Mais est-il préférable, selon vous, d'établir un programme qui explique clairement les règles du jeu au lieu de prolonger le processus sur six ans ou quelque chose du genre?

**M. Irvine:** J'aimerais répondre à votre question en vous décrivant un peu les programmes de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. Le programme de la Colombie-Britannique a été négocié par l'Office de commercialisation, les



[Text]

government. At first there was a lot of cursing and unprintable material, but eventually, it was going to happen, so we had to get down to the realities of how to work with it. Certain value judgments were made and a figure was set.

In the B.C. case, that forced us immediately into pulling out vineyards. Some of the wineries went away. It was a very abrupt adjustment.

In the Ontario case, the same sorts of negotiations took place, but they took a different view. They have a much longer period, I think. Ours was a 6-year period, theirs something like 13 or 14 years. I am not exactly clear on this, so don't stick with the number. But what they do have is an Ontario content rule, so any product of Ontario still contains a minimum of 25% Ontario grapes. The B.C. products in this hatched category need not contain any B.C. grapes. They are B.C. in name only. So the Ontario grower has a longer sunset over which to adjust to what the realities may be in time.

So in B.C.'s case, bang, we are into the market with cold feet. Our response has been to focus on a very narrow niche where we thought we could survive. They have adapted a slower process.

They are a much bigger industry than we, by the way. They are 10 times our size, which is 10 times the problem.

Which one is better? If you have a chance to do it again—and I am sure this is going to happen to other industries—I would phase it in a bit slower.

**Mr. Barrett:** Is the lower Canadian dollar helping you in the U.S. market at all?

• 1445

**Mr. Irvine:** We don't ship very much to the U.S. market; maybe the ice wines, some specialty wines.

**Mr. Barrett:** Yes. How much are they dumping into us?

**Mr. Irvine:** Oh, a lot. Probably half of this import stack is U.S. Another big chunk is Australian and the remainder is—

**Mr. Barrett:** Chilean. So they have done very well out of this agreement?

**Mr. Irvine:** Oh yes, but they were doing well before.

**Mr. Barrett:** But they are doing better now. I am trying to find out if we dropped the dollar to 50¢ to sell them cheap bingo, could we get away with it? Is the lower dollar helping at all?

**Mr. Irvine:** I really couldn't answer.

[Translation]

producteurs, le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral. Au début, il y a eu force de jurons et de propos non publiables, mais comme le programme finirait éventuellement par être mis en oeuvre, il a fallu en venir aux réalités de son application. On a posé certains jugements de valeur et fixé un chiffre.

Dans le cas de la Colombie-Britannique, nous avons dû fermer sur-le-champ des vignobles. Certains producteurs sont disparus et l'adaptation a été très brutale.

Dans le cas de l'Ontario, le même genre de négociations s'est déroulé, mais les intervenants ont adopté une optique différente. La période y est beaucoup plus longue, sauf erreur. Il était question de six ans dans notre cas et de 13 ou 14 ans dans le leur. Je ne suis pas vraiment certain de ces chiffres et ne m'y tenez donc pas. On a toutefois mis en oeuvre une règle relative au contenu ontarien en vertu de laquelle tout produit de l'Ontario contient toujours au moins 25 p. 100 de raisins ontariens. Il n'est pas nécessaire que les produits de la Colombie-Britannique contiennent de raisins de la province. Ils n'ont de colombien que le nom seulement. Le producteur de l'Ontario a donc plus de temps pour s'adapter à ce que pourront être les réalités de l'époque.

Dans le cas de la Colombie-Britannique, nous nous retrouvons donc plongés brutalement dans le marché. Nous avons réagi en concentrant nos efforts sur un créneau très étroit où nous avons pensé pouvoir survivre. On a adapté un processus plus lent.

L'industrie y est beaucoup plus grande que la nôtre, en passant. Elle est dix fois plus grosse que nous et a donc dix fois plus de problèmes.

Qu'est-ce qui est préférable? Si vous avez la chance de refaire l'exercice—et je suis sûr que cela se produira dans d'autres industries—j'allongerais la période d'adaptation.

**M. Barrett:** Le dollar canadien plus faible vous aide-t-il sur le marché américain?

**M. Irvine:** Nous n'expédions pas grand-chose sur le marché américain. Peut-être les vins de glace et quelques vins de spécialité.

**M. Barrett:** En effet. Quelle est l'importance du dumping pratiqué chez nous?

**M. Irvine:** Il est très important. Probablement la moitié du volume représenté par ce graphique d'importation provient des États-Unis. L'Australie représente un autre pourcentage important et le reste provient...

**M. Barrett:** Du Chili. Ils ont donc très bien profité de cette entente?

**M. Irvine:** En effet, mais ils se débrouillaient bien auparavant.

**M. Barrett:** Toutefois, c'est encore mieux maintenant. J'essaie de déterminer si en ramenant le dollar à 50c. pour vendre vraiment bon marché les producteurs s'en tireraient? La faiblesse du dollar aide-t-elle?

**M. Irvine:** Je ne saurais vraiment vous répondre.

[Texte]

**Mr. Barrett:** Okay. It is not impeding the amount of wine coming in from the United States?

**Mr. Irvine:** No. In my view, wine consumption seems to be quite insensitive to price.

**Mr. Barrett:** When I was a youngster that wasn't the consideration.

**Mr. Irvine:** I am not talking about those kinds of wines.

**Mr. Barrett:** Bingo is a niche market, isn't it?

**Mr. Skelly:** That's a niche market.

**Mr. Barrett:** It sure took a few "niches" out of me.

**The Chairman:** Thank you for coming forward with insight into one industry that was specifically hit by the FTA. I don't know if you were getting ready for a concluding comment. Anyway, we appreciate your coming forward with specifics on this industry and the potential it has. Thank you very much.

**Mr. Irvine:** I could only say, in closing, thank you for listening and I have enjoyed the discussion, but stay tuned, because we just don't know. I am very optimistic, but. . .

**The Chairman:** You did bring in the question that you are concerned about too many speculators coming into the market. You perceive that as a concern for the industry.

**Mr. Irvine:** Well, you have an existing industry that's already established. It has made its investment; maybe it has carved its niche in the marketplace. Let's say we had 4,000 tonnes of product that we could insert into the market and people could survive; if there are many more acres and now we have 6,000 tonnes to put into that 4,000-tonne market, then maybe none of us will survive. There is a threat there, so it makes the job more difficult.

**Mr. Barrett:** Don't you control the quota?

**Mr. Irvine:** No.

**Mr. Barrett:** So it's wide open. You are not like a traditional market?

**Mr. Irvine:** In name only.

I didn't really answer your question correctly. We function under the Natural Products Marketing Act. Our current role as a marketing board is really to distribute certain compensations that are still coming back from the grape and wine adjustment package.

**Mr. Barrett:** But you are not, in a sense, the traditional market?

**Mr. Irvine:** None whatsoever.

**The Chairman:** Supply management or article XI or anything like that? No?

Okay. Well, thank you.

**Mr. Barrett:** I have a question. Is it deliberate that the health sciences are right after booze?

**Mr. Van De Walle:** It may change the medication.

[Traduction]

**M. Barrett:** Très bien. Cela ne réduit en rien le volume de vin en provenance des États-Unis?

**M. Irvine:** Non. La consommation de vin semble tout à fait insensible au prix.

**M. Barrett:** Ce n'était pas le cas dans ma jeunesse.

**M. Irvine:** Je ne parle pas de ce genre de vin.

**M. Barrett:** Bingo représente un créneau, n'est-ce pas?

**M. Skelly:** En effet.

**M. Barrett:** Il m'en a certes fait voir de toutes les couleurs.

**Le président:** Je vous remercie de nous avoir présenté un aperçu d'une industrie qui a été frappée particulièrement par l'ALE. Je ne sais pas si vous vous prépariez à conclure. De toute façon, nous vous remercions de nous avoir présenté des détails sur cette industrie et son potentiel. Merci beaucoup.

**M. Irvine:** En terminant, je ne puis que vous remercier d'avoir écouté et j'ai apprécié la discussion. Restez à l'écoute, parce que nous ne savons tout simplement pas. Je suis très optimiste, mais. . .

**Le président:** Vous avez dit que l'arrivée de trop de spéculateurs sur le marché vous préoccupait. Vous considérez leur arrivée comme un problème pour l'industrie.

**M. Irvine:** Il existe une industrie déjà établie, qui a investi son argent et occupe peut-être son créneau sur le marché. Disons que nous avons 4 000 tonnes de produits à injecter sur le marché, ce qui permettrait aux gens de survivre. Si l'on augmente la superficie cultivée pour déverser 6 000 tonnes sur un marché de 4 000 tonnes, il n'y aura peut-être aucun survivant. C'est un danger qui rend la tâche beaucoup plus difficile.

**M. Barrett:** Vous ne contrôlez pas le quota?

**M. Irvine:** Non.

**M. Barrett:** Le marché est donc ouvert. Vous ne ressemblez pas à un marché traditionnel?

**M. Irvine:** De nom seulement.

Je n'ai pas vraiment répondu correctement à votre question. Nous sommes régis par la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels. Notre rôle actuel en tant qu'office de commercialisation consiste en réalité à distribuer certaines compensations du Programme d'aide à l'adaptation du secteur vitivinicole.

**M. Barrett:** Cependant, vous ne constituez pas en un certain sens le marché traditionnel?

**M. Irvine:** Pas du tout.

**Le président:** Gestion de l'offre, article XI ou autre mesure du genre? Non?

Très bien. Je vous remercie.

**M. Barrett:** J'ai une question. Est-ce à dessein que les sciences de la santé comparaissent après les boissons alcoolisées?

**M. Van De Walle:** Cela pourrait changer le médicament.



[Text]

**The Chairman:** I'll suggest that's probably alphabetical for this afternoon more than anything else.

I invite the representatives from Health Sciences to come forward.

Who is the president?

**Ms Jackie Henwood (President, Health Sciences Association of British Columbia):** I am the president.

First I would like to introduce my delegation. I am Jackie Henwood; I am the President of the Health Sciences Association, which is a health care union in B.C. With me are Colleen Fuller, who is our Communications Director, and Marcella Dudas, one of our members who works in Prince Rupert. We are very fortunate, because Marcella is actually Mexican and has worked in Mexico and is here to give her perspective on health care in Mexico and health care as she sees it in B.C.

**The Chairman:** Just for the benefit of the members, because they do not have Marcella's name, it is D-u-d-a-s. She is a lab technician.

Okay, Ms Henwood; you can start your presentation.

• 1450

**Ms Henwood:** We have handed out, I believe, copies of our brief to this committee. There are also copies for the media, if they are here.

I'd like to mention that Health Sciences is a health care union. In B.C. there are three big health care unions, mostly in the hospitals, the institutions, but out in the community as well. We're affiliated with the CLC through NUPGE. Our membership is basically health care professionals, predominantly women—83% of our membership is women—and we work in all of the professional groups in the hospital industry and, as I say, in the community. We represent people like occupational therapists, people who work in lab and X-ray, psychologists, physiotherapists, social workers. We actually represent 53 different professional groups working in the hospital.

Now, you may well ask why we are here to speak to you as health care workers. It's basically because we feel NAFTA has some major implications for health care workers in Canada, not just in B.C. Basically, I'm here to tell you the Health Sciences members oppose NAFTA. This is a position based not on fear but on hindsight. It is based on our experiences, which I will outline in the following presentation.

The introduction of the Canada Health Act in 1984 entrenched the principles of medicare in federal legislation and established these principles as national standards, which the provinces were required to uphold. The enforcement mechanism was Ottawa's ability to withhold funds from the provinces for health spending.

[Translation]

**Le président:** C'est probablement plus l'ordre alphabétique cet après-midi que quoi que ce soit d'autre.

J'invite les représentants des Sciences de la santé à prendre place?

Qui préside l'association?

**Mme Jackie Henwood (présidente, Health Sciences Association of British Columbia):** Je suis la présidente.

J'aimerais d'abord vous présenter ma délégation. Je suis Jackie Henwood, présidente de la Health Sciences Association, syndicat du secteur des soins de santé de la Colombie-Britannique. Colleen Fuller est notre directrice des communications et Marcella Dudas est une de nos membres qui oeuvre à Prince Rupert. Nous sommes très chanceux, parce que Marcella est en fait mexicaine. Elle a travaillé au Mexique et est venue nous faire part de son point de vue sur les soins de santé au Mexique et tel qu'elle les voit en Colombie-Britannique.

**Le président:** Pour la gouverne des membres, parce qu'ils n'ont pas le nom de Marcella, il s'épelle D-u-d-a-s. Elle est technicienne de laboratoire.

Très bien, madame Henwood. Vous pouvez commencer votre exposé.

**Mme Henwood:** Sauf erreur, nous avons distribué des copies de notre mémoire au comité. Il y en a aussi pour les médias, s'ils sont représentés ici.

J'aimerais préciser que notre association est un syndicat du secteur de la santé. En Colombie-Britannique, il y a trois grands syndicats dans ce secteur, principalement dans les hôpitaux, les établissements, mais aussi dans la communauté. Nous sommes affiliés au CTC par l'intermédiaire du SNFPP. Nous regroupons principalement des professionnels des soins de santé, en majorité des femmes—elles constituent 83 p. 100 de nos membres—et nous oeuvrons dans toutes les catégories professionnelles du secteur hospitalier et, comme je le disais, dans la collectivité. Nous représentons des gens comme les ergothérapeutes, les techniciens de laboratoire et de radiologie, les psychologues, les physiothérapeutes et les travailleurs sociaux. Nous représentons en fait 53 groupes professionnels différents qui oeuvrent dans le secteur hospitalier.

Vous vous demandez peut-être pourquoi nous sommes venus témoigner en tant que travailleurs de la santé. C'est essentiellement parce que nous sommes d'avis que l'ALÉNA a des répercussions profondes sur le secteur de la santé au Canada et pas simplement en Colombie-Britannique. Je suis venue vous dire essentiellement que les membres du syndicat des sciences de la santé s'opposent à l'ALÉNA. Notre position est fondée non pas sur la peur, mais sur notre expérience que je vous décrirai dans mon exposé.

L'entrée en vigueur de la Loi canadienne sur la santé en 1984 a enchâssé les principes de l'assurance-maladie dans la législation fédérale et en a fait des normes nationales que les provinces devaient respecter. Pour faire observer la loi, Ottawa s'est servi de sa capacité de ne pas verser aux provinces des fonds qu'elle consacrerait à la santé.

[Texte]

Since the passage of the Canada Health Act, Ottawa has taken legislative steps to (a) end its financial participation in health care funding, and (b) weaken the act in order to fulfil, we believe, its obligations under the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

In May 1988, Dr. Pran Manga, a professor in the faculty of administration at the University of Ottawa, wrote in a discussion paper for the Economic Council of Canada that the question of what impact, if any, the FTA would have on health care had received little or no attention from provincial and federal governments, health care economists, or health and social policy analysts, and this is still largely the case.

The federal Minister of Health, Mr. Benoît Bouchard, states, for example, that Canada's health care system was not put at risk by NAFTA. It's interesting because the minister at that time did not feel obliged to cite a single impact study or a single review of what is in NAFTA that relates to or protects health care, or a single analytical overview of what impact free trade under the Canada-U.S. Free Trade Agreement has already had on our health care system. The same Dr. Manga, in the paper we cited before, said the "extent and range of private management of Canadian health care institutions and programs is likely to grow" under the FTA, but by how much and in which areas it was not known at the time that he wrote his paper.

I would put it to you that this is still not fully known. Nonetheless, Ottawa apparently can reach definitive conclusions about NAFTA without the benefit of either reading or conducting such studies about the health care system in a free trade economy.

Chapter 14 of the FTA outlines how Canada and the United States will approach commercial services. Included in this chapter are a broad range of hospital and health care management services, including general rehab, extended care hospitals, nursing care homes, drug and alcohol treatment facilities, homes for the physically and mentally disabled, homes for children in need of protection, ambulance services, health rehabilitation clinics, home care services, public health clinics, medical laboratories, radiological laboratories, and blood banks. These are supposed to be an exemption.

The abandonment of what we see has happened of the principles of medicare. . . These are included in the chapter on commercial services. I would it put it you that Canadians have never considered health care to be a commercial service since the introduction of medicare, rather that health care should be in the public sector.

[Traduction]

Depuis l'adoption de la Loi canadienne sur la santé, Ottawa a légiféré pour a) mettre fin à sa participation au financement des soins de santé et b) affaiblir la loi afin de se conformer selon nous à ses obligations en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis.

En 1988, Pran Manga, professeur à la Faculté d'administration de l'Université d'Ottawa, disait dans un document de travail rédigé pour le compte du Conseil économique du Canada, que l'impact qu'aurait éventuellement l'ALE sur les soins de santé n'avait pas beaucoup attiré l'attention des gouvernements provinciaux et fédéral, des économistes du secteur de la santé ou des analystes des politiques sanitaires et sociales. C'est toujours en grande partie le cas.

Le ministre fédéral de la Santé, M. Benoît Bouchard, affirme par exemple que l'ALÉNA ne met pas en danger le système de soins de santé du Canada. C'est intéressant, parce que le ministre ne s'est pas senti obligé alors de citer une seule étude d'impact ou une seule étude des dispositions de l'ALÉNA qui ont trait aux soins de santé ou les protègent, ni une seule analyse générale de l'impact que le libre-échange prévu à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis a déjà eu sur notre système de soins de santé. Dans le document dont nous avons déjà parlé, le même M. Manga affirme que l'envergure et l'étendue de la gestion par le secteur privé des établissements et des programmes de soins de santé du Canada devraient s'étendre en vertu de l'ALE, mais qu'il ne savait pas au moment où il écrivait son mémoire dans quelle mesure ni dans quel domaine le phénomène se manifesterait.

J'estime qu'on ne connaît toujours pas la question à fond. Il semble néanmoins qu'Ottawa peut tirer des conclusions définitives au sujet de l'ALÉNA sans avoir lu ni effectué de telles études sur le système de soins de santé dans une économie de libre-échange.

Le chapitre 14 de l'ALE précise comment le Canada et les États-Unis aborderont les services commerciaux. Ce chapitre comprend tout un éventail de services de gestion hospitalière et sanitaire comme les suivants: réadaptation générale, hôpitaux de soins prolongés, foyers de soins, centres de traitement de l'alcoolisme et des toxicomanies, foyers pour personnes handicapées physiquement et mentalement, foyers pour enfants qui ont besoin de protection, services ambulanciers, cliniques de réadaptation, services de soins à domicile, cliniques d'hygiène publique, laboratoires médicaux, laboratoires de radiologie et banques de sang. Tous ces services doivent être exemptés.

• 1455

L'abandon des principes de l'assurance-maladie. . . ceux-ci sont prévus au chapitre sur les services commerciaux. J'estime que les Canadiens n'ont jamais considéré que les soins de santé sont un service commercial depuis la mise en oeuvre de l'assurance-maladie. Ils estiment plutôt que les soins de santé devraient relever du secteur public.



## [Text]

The abandonment of this important principle by the Government of Canada during the free trade negotiations established that certain health care services were appropriately private sector, for profit, activities. I would put it to you that all of these management services are services that are going to be draining, if they're privatized, money away from our health care system as we know it today.

Dr. Manga, in that same paper, stated that it's quite likely that it is the American negotiators who insisted that the free trade deal cover such services as private management of health care institutions, because the U.S.A. has the foremost and largest firms in this field, and the Americans have always wanted to expand their export into the service area in Canada. He also went on to suggest that the survival of our health care system would depend very much on the willingness and the ability of the provinces to ensure that the policies and regulations governing the delivery of health services in Canada are met, no matter who manages them.

The willingness and the ability of provinces to manage their health care system has been severely undermined by the erosion of the Canada Health Act by the federal government, since 1990, a year after the FTA was signed. Federal cutbacks to health have been followed by an alarming erosion of the services provided under provincial health care plans across the country. Services ranging from annual visits to doctors to extended coverage for Canadians travelling abroad are being excluded from provincial health care plans, and almost every province presently is embarking on a radical restructuring of the system, specifically designed to contain costs and in some cases to reduce them.

Health care workers are among the first to see the results of restructuring within a framework of physical restraint, and in the workplace the impact is immediate and demoralizing. Jobs are being lost and beds are closed in hospitals across the country. The struggle for safe working conditions, including safe workloads, is being undermined by our lay-offs and cutbacks. And specifically with regard to the unsafe workloads and standards of work, Marcella can address experiences that some of her friends in Mexico have related in that particular area.

Our demands for pay equity in a predominantly female grouping of workers are being subordinated to the "pay off the debt" priorities of our government. In the hospitals, where the majority of health care workers are employed, we are losing ground to underfunded, under-unionized, non-profit agencies.

The Health Sciences Association believes that Canadians are experiencing the first impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement on our treasured health care systems. Our members vividly recall the reassuring words of big business

## [Translation]

En laissant tomber ces principes importants au cours des négociations sur le libre-échange, le gouvernement du Canada a démontré que certains services de soins de santé sont des activités à but lucratif du secteur privé. J'estime que s'ils sont privatisés, tous ces services de gestion draineront de l'argent du système de soins de santé que nous connaissons aujourd'hui.

Dans le même document, M. Manga affirme qu'il est fort probable que ce sont les négociateurs américains qui ont insisté pour que l'Accord de libre-échange porte sur des services comme la gestion, par des intérêts privés, d'établissements de soins de santé, parce que les États-Unis comptent les entreprises les plus importantes dans ce domaine et que les Américains ont toujours voulu s'implanter dans le secteur des services au Canada. Il a poursuivi en laissant entendre que la survie de notre système de soins de santé dépendrait en grande partie de la volonté et de la capacité des provinces de faire en sorte que l'on observe les politiques et les règlements qui régissent la prestation des services de santé au Canada, peu importe qui les gère.

La volonté et la capacité des provinces de gérer le système de soins de santé ont été gravement réduites par l'érosion de la Loi canadienne sur la santé à laquelle s'est livré le gouvernement fédéral depuis 1990, un an après la signature de l'ALE. Les réductions fédérales des budgets de santé ont été suivies d'une érosion alarmante des services fournis par les régimes provinciaux de soins de santé d'un littoral à l'autre. Des services variant des visites annuelles aux médecins jusqu'à la couverture étendue des Canadiens voyageant à l'étranger sont exclus des régimes provinciaux des soins de santé et presque toutes les provinces se lancent maintenant dans une restructuration radicale du système, conçu précisément pour contenir les coûts et, dans certains cas, les réduire.

Les travailleurs de la santé sont parmi les premiers à constater les résultats d'une restructuration dans un cadre de compressions physiques et, au travail, l'impact est immédiat et démoralisant. Des emplois disparaissent et des lits ferment dans les hôpitaux d'un littoral à l'autre. La lutte en vue de l'obtention de conditions de travail sécuritaires, y compris de charges de travail sécuritaires, est minée par les licenciements et les réductions. En ce qui a trait plus particulièrement aux charges de travail et aux normes de travail non sécuritaires, Marcella pourra vous parler d'expériences que des amies mexicaines lui ont relatées dans ce domaine en particulier.

Nos demandes d'équité salariale dans un groupe à prédominance féminine sont subordonnées aux priorités de remboursement de la dette du gouvernement. Dans les hôpitaux, qui emploient la majorité des travailleurs de la santé, nous perdons du terrain face à des agences sous-financées, sous-syndicalisées et à but non lucratif.

La Health Sciences Association est d'avis que les Canadiens connaissent les premières retombées de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur les systèmes de soins de santé que nous chérissons. Nos membres se rappellent

[Texte]

and the federal government during the free trade debate in 1987 and 1988. They said that the FTA exempted medicare, family allowances, old-age pensions, unemployment insurance, and this was proof that the deal posed no threat to social programs.

Four years later we no longer have family allowances, Ottawa is no longer funding UI, old-age pensions are being trashed, and the federal government is taking a proactive role, we believe, in the destruction of medicare.

The question we need to ask ourselves, however, is how much of what is happening is because of free trade and how much because the present government is simply opposed to funding social programs. We believe the answer to this question will help us to determine what the solution is to the destruction of our social programs, including medicare.

Free trade has legitimized a broad range of services cited above as areas of multinational corporate interest and prerogative. In addition to those services, which are specifically included in chapter 14, we now know that the free trade negotiations also resulted in Bill C-22, extending patents on name brand drugs to 10 years. Although Ottawa still denies any connection between the deal and the legislation, a U.S. summary of the FTA published in 1987 noted a Canadian promise to pass legislation extending patent protection for the multinational drug companies.

• 1500

Pharmaceutical economists on both sides of the border predict that Canadians will spend almost \$1 billion more per year on prescription drugs if Bill C-91, which extends patents to 20 years by the end of the decade, is passed. This bill is presently being debated in the House.

So what has been the result of these free trade concessions? Are the multinationals streaming into Canada to exercise their rights in the health care sector under the terms of the FTA?

Between 1984 and 1991, the health care sector created more jobs in Canada than any other sector of the economy. It appears that the focus of this growth is changing since the FTA came into effect. According to *The Globe and Mail*, companies producing medical devices, everything from surgical dressings to brain imaging equipment, and pharmaceuticals are thriving with the help of generous grants and interest-free loans from governments.

In B.C. there are plans to put millions of dollars into the biotechnological industry by government and the private sector. The government hopes to attract investment from high-tech companies like Merck Frosst, which conducted, we understand, one of the most aggressive campaigns in Ottawa for the passage of Bill C-91. Just coincidence, I'm sure.

[Traduction]

clairement les paroles rassurantes des milieux d'affaires et du gouvernement fédéral au cours du débat sur le libre-échange en 1987-1988. Ceux-ci ont affirmé que l'ALE ne s'appliquait pas à l'assurance-maladie, aux allocations familiales, aux pensions de vieillesse, à l'assurance-chômage, et que cela prouvait que l'accord ne menaçait aucunement les programmes sociaux.

Quatre ans plus tard, les allocations familiales ont disparu, Ottawa ne finance plus l'assurance-chômage, on met au rancart les pensions de vieillesse et le gouvernement fédéral intervient proactivement à notre avis dans la destruction de l'assurance-maladie.

Ce qu'il faut se demander, toutefois, c'est dans quelle mesure tout ce qui se produit est lié au libre-échange et au fait que le gouvernement actuel s'oppose simplement au financement des programmes sociaux. Nous croyons que la réponse à cette question nous aidera à trouver la solution à la destruction de nos programmes sociaux, y compris l'assurance-maladie.

Le libre-échange a légitimé un large éventail des services susmentionnés pour en faire des domaines d'intérêt et d'intervention pour les multinationales. Outre ces services, qui sont prévus particulièrement au chapitre 14, nous savons que les négociations relatives au libre-échange sont à l'origine du projet de loi C-22 qui a porté à dix ans les brevets sur les médicaments de marque. Même si Ottawa nie toujours qu'il y ait un lien entre l'accord et la législation, dans un résumé américain de l'ALE publié en 1987, on signale que le Canada a promis d'adopter une mesure législative pour prolonger la protection des brevets pour les compagnies pharmaceutiques multinationales.

Les économistes du secteur pharmaceutique des deux côtés de la frontière prédisent que les Canadiens dépenseront presque un milliard de plus par année pour acheter des médicaments prescrits si le projet de loi C-91, qui prolonge les brevets à 20 ans à la fin de la décennie, est adopté. Le projet de loi est actuellement à l'étude à la Chambre.

Quel a donc été le résultat de ces concessions liées au libre-échange? Les multinationales s'implantent-elles au Canada pour se prévaloir des droits que leur confère l'ALE dans le secteur de la santé?

Entre 1984 et 1991, le secteur des soins de santé a créé plus d'emplois au Canada que tout autre secteur d'activité. Il semble que l'orientation de cette croissance change depuis l'entrée en vigueur de l'ALE. Selon le *Globe and Mail*, les entreprises qui fabriquent des appareils médicaux, ce qui couvre tout, des bandages chirurgicaux jusqu'à l'équipement d'imagerie cérébrale, de même que les sociétés pharmaceutiques prospèrent grâce aux subventions généreuses et aux prêts sans intérêt reçus des gouvernements.

En Colombie-Britannique, le gouvernement et le secteur privé envisagent d'injecter des millions de dollars dans l'industrie de la biotechnologie. Le gouvernement espère attirer des investissements de sociétés de technologie de pointe comme Merck Frosst, qui, sauf erreur, a organisé à Ottawa une des campagnes les plus efficaces en faveur de l'adoption du projet de loi C-91. C'est simplement une coïncidence, j'en suis sûre.



[Text]

We heard at a recent medicare conference in Winnipeg last weekend that the Kaiser Foundation, one of the largest U.S. private health insurers, has targeted Canada, and in particular B.C., for its next potential growth market for the next two years.

We see private walk-in medical clinics and various kinds of treatment facilities. They've just established themselves in major cities across the country, including B.C. Private medical laboratories are pursuing cash-starved hospitals for business and lobbying provincial governments for licences and legislative changes to assist their operations. Hospitals are contracting out laundry, maintenance, dietary, housekeeping services to large U.S.-based multinational corporations. We believe these activities have been assisted by federal cut-backs, the free trade agreement, big government grants, and interest-free loans, or by all of the above.

All of this government money is assisting big business during a time when hospitals are closing beds and laying off staff, when provincial governments are warning that pharmacare programs may be cut, and when a range of publicly funded hospitals and community-based health care programs are being closed or downsized. The private health care industry is growing with the generous assistance of the governments while the people of Canada are being told by these same governments that there is no money to support medicare.

Fundamentally, the health care association members have big problems, in that we feel that private companies are benefiting from the sickness and the ills of the Canadian people. As health care workers, we find that intolerable.

Although the data have not been collected to give us an accurate fiscal picture of what is going on in the area of management services, we know there has not been an increase in U.S. investments on the scale many of us anticipated when the FTA came into effect. We have to ask ourselves why this is the case. We think these kinds of services are precisely the kind the U.S. service industry wants to invest in, and we ask ourselves why they have been so slow to put their foot in the door.

We believe the Canada Health Act has acted as an effective trade barrier to U.S. corporations seeking investment opportunities in the publicly controlled health care sector. However, we believe that the act is now being weakened to enable Ottawa to fulfil its obligations under the FTA.

[Translation]

Nous avons entendu dire au cours d'une conférence sur l'assurance-maladie à Winnipeg en fin de semaine dernière que la fondation Kaiser, un des plus importants assureurs américains du secteur privé, considère le Canada et plus particulièrement la Colombie-Britannique comme son prochain marché de croissance éventuelle au cours des deux prochaines années.

Nous voyons apparaître des cliniques médicales privées et divers genres de services de traitement. Ces cliniques et services viennent de s'établir dans les grandes villes du pays, y compris en Colombie-Britannique. Des laboratoires médicaux privés offrent leurs services aux hôpitaux qui manquent d'argent et exercent sur les gouvernements provinciaux des pressions pour obtenir des licences et des modifications législatives qui faciliteront leurs activités. Les hôpitaux accordent à contrat à de grandes multinationales américaines des services de buanderie, d'entretien, de diététique et de nettoyage. Nous croyons que les réductions budgétaires fédérales, l'accord de libre-échange, les grosses subventions de l'État et les prêts sans intérêt ont favorisé l'apparition de ces activités.

Ces fonds publics aident les grandes entreprises pendant que les hôpitaux ferment des lits et licencient du personnel, que les gouvernements provinciaux annoncent des réductions des programmes d'assurance-médicaments et que toutes sortes d'hôpitaux financés par l'État et de programmes de soins de santé communautaires sont fermés ou réduits. L'industrie privée des soins de santé grossit grâce à l'aide généreuse des gouvernements publics qui se retournent pour dire à la population du Canada qu'il n'y a plus d'argent pour appuyer l'assurance-maladie.

Fondamentalement, les membres de notre association ont de gros problèmes car nous sommes d'avis que les entreprises privées tirent profit de la maladie et des problèmes de la population canadienne. Comme travailleurs de la santé, nous sommes d'avis que c'est intolérable.

Même si l'on n'a pas réuni les données nécessaires pour disposer d'un tableau budgétaire exact de ce qui se passe dans le domaine des services de gestion, nous savons que les investissements américains n'ont pas augmenté autant que beaucoup d'entre nous l'avaient prévu au moment de l'entrée en vigueur de l'ALE. Nous devons nous demander pourquoi. Nous croyons que ces services sont précisément ceux où veut investir le secteur des services des États-Unis et nous nous demandons pourquoi ils ont pris tant de temps pour mettre le pied dans la porte.

Nous croyons que la Loi canadienne sur la santé a représenté un obstacle commercial efficace pour les entreprises américaines désireuses d'investir dans le secteur de la santé contrôlé par l'État. Nous estimons, cependant, qu'on est en train de saper les fondements de la Loi canadienne sur la santé afin qu'Ottawa puisse donner suite aux engagements qu'il a contractés dans le cadre de l'ALE.

[Texte]

[Traduction]

• 1505

As long as the Canada Health Act is strong and enforceable, it would be impossible to open up the health care sector to private investment on the scale envisioned in the Canada-U.S. deal and certainly on the scale anticipated in the North American Free Trade Agreement.

Since the FTA was signed, Ottawa has introduced major legislative changes to its funding of both health and education. These changes to health care funding should be placed in a historical context. Up until 1977, the federal government and the provinces shared the cost of funding for health care on a 50:50 basis, then established programs financing was introduced.

We see these things as an ongoing concerted effort to change the funding of medicare. We think one of the things that has been a barrier has been the Canada Health Act. Although this is not a perfect answer to the challenges confronting the health care system, we believe it did several significant things and that these things are proving to be extremely important in this era of free trade.

I'm talking about the principles of medicare, and these principles—I'm going to talk about them because I think they're very important—are universality, equal access to health care services for all Canadians, the inclusion of a comprehensive range of services in provincial health plans, the portability of health care coverage from one province to another, and the public, non-profit administration of health insurance.

We feel the Canada Health Act respected the jurisdiction of the provinces over health, while ensuring that national standards would be maintained. However the enforcement mechanism chosen by Ottawa utilizes its funding of health care through EPF, so these national standards are dependent upon the federal government's ability and commitment to withhold cash transfers if a province violates the criteria.

In 1990, a year after signing the free trade deal, the federal government introduced Bill C-69. This bill first of all froze the amount of money the provinces were entitled to through EPF, then it fixed the rate of growth of cash transfers at GNP minus 3% beginning this year. This was a complicated way of saying that Ottawa was pulling out of medicare.

Under Bill C-69 it was estimated that the federal government would have ended its financial participation in health care funding early in the next century. A year later Ottawa introduced Bill C-20, and this legislation is really the child of Bill C-69. It simply speeds up the rate at which Ottawa will abandon any financial responsibility for maintaining medicare.

Tant qu'on maintiendra intégralement en place le cadre défini par la Loi canadienne sur la santé, il sera impossible d'ouvrir aux investisseurs privés notre régime de soins médicaux, du moins dans la proportion qu'envisage l'accord signé par le Canada et les États-Unis et encore moins dans la proportion prévue dans l'Accord de libre-échange Nord-Américain.

Depuis la signature de l'ALE, Ottawa a profondément remanié les dispositions touchant le financement du régime de santé et du système éducatif. Il convient de replacer dans son contexte historique cette transformation du mode de financement de notre régime médical. Jusqu'en 1977, le gouvernement fédéral et les provinces partageaient, moitié-moitié, le financement du régime médical. Cette année-là vit l'adoption d'un nouveau système dit de financement des programmes établis.

Pour nous, tout cela ressemble fort à une tentative délibérée pour modifier le mode de financement de notre régime d'assurance-maladie. Il semblerait, en effet, que la Loi canadienne sur la santé représente, dans cette optique, un obstacle. Nous ne prétendons pas que ce texte instaure un régime parfait en tous points, mais il a permis d'avancer sur un certain nombre de fronts et les acquis revêtent une importance particulière à cette époque où le libre-échange semble s'affirmer de plus en plus.

Il s'agit, essentiellement, des principes qui sous-tendent l'assurance-maladie et dont je voudrais, justement, vous parler. J'entends par cela l'universalité, l'égalité d'accès, pour tous les Canadiens, aux services de santé, des régimes provinciaux d'assurance-maladie comprenant toute la gamme des services nécessaires, la transférabilité, d'une province à une autre, des droits des assurés et la gestion publique et désintéressée des régimes d'assurance-maladie.

La Loi canadienne sur la santé n'empiétait aucunement sur les compétences des provinces dans ce domaine, mais permettait tout de même de maintenir des normes nationales. Le financement des régimes provinciaux s'effectuait dans le cadre du FPE et le maintien des normes nationales dépend entièrement de la volonté du gouvernement fédéral de sanctionner financièrement les provinces qui ne respecteraient pas les normes en vigueur.

En 1990, un an après la signature de l'Accord de libre-échange, le gouvernement fédéral a présenté le projet de loi C-69. Ce texte avait, en premier lieu, pour effet de geler le montant des crédits auxquels les provinces avaient droit dans le cadre du FPE et, dans un deuxième temps, fixait le taux de croissance de ces transferts au taux du PNB moins 3 p. 100 à partir de cette année. C'est une manière compliquée et indirecte de dire qu'Ottawa entend se retirer de l'assurance-maladie.

Le projet de loi C-69 permettait de prévoir que d'ici le début du siècle prochain, le gouvernement fédéral aurait abandonné tout financement de notre régime de soins médicaux. L'année suivante, Ottawa présenta le projet de loi C-20 qui est, en fait, la conséquence logique du projet de loi C-69. Il s'agissait essentiellement d'accélérer le désengagement financier de l'État en matière d'assurance-maladie.



[Text]

The reason I'm reviewing this is that I think it's important that these two pieces of legislation have been devastating in every province. Ottawa has already withdrawn tens of billions of taxpayers' dollars out of the health care system. At the same time the cost of drugs has risen an average of 16% per year since Ottawa extended the length of patent protection to brand name drugs, adding millions and millions of dollars to already strained provincial health plans.

I think these points are worth making. By the end of the decade, Bill C-91 will have redirected billions of health care dollars to the multinational drug companies. By 1996 Quebec will be the first province in Canada to lose all federal cash transfers from health, and in 1998 Ontario will be the second, and the rest of the country will closely follow.

We believe these bills are part of a bridge between the free trade deal and the ability of corporations to exercise the rights they have been granted in the agreement. In other words, the Canada Health Act is acting as a barrier to U.S. investment in the health care sector, and therefore we believe the government feels the Canada Health Act must go or be made completely irrelevant.

• 1510

We know that in every province now restructuring is being considered and implemented; restructuring of the health care system as Canadians know it today. Private diagnostic laboratories such as Metro-McNair are involved in an aggressive campaign to capture business from hospitals confronting unsympathetic provincial governments and rising deficits. Many of these companies have investments in the U.S. health care system and have overlapping interests with American business.

Across the country, X-ray technologists are asking themselves whether they should support the establishment of private radiological laboratories. In British Columbia, private U.S. companies are now offering mobile radiological services to strapped hospitals. Provincial governments are, as it's called in B.C., moving health care services closer to home, and this means, as we see it, smaller, non-profit, publicly funded, and largely non-unionized agencies will replace many of the services now located in hospitals.

We don't think it takes a huge leap of the imagination to understand what will be the likely outcome within the context of the Canada-U.S. trade agreement: a serious fragmentation of publicly delivered and controlled health care services and a

[Translation]

Je rappelle tout cela car il faut être conscient du fait que ces deux textes ont eu des effets désastreux dans l'ensemble des provinces. Ottawa a déjà prélevé sur notre système de soins médicaux des dizaines de milliards de dollars versés par les contribuables. En même temps, le prix des médicaments a en moyenne augmenté de 16 p. 100 par an depuis qu'Ottawa a prolongé la durée des brevets touchant les médicaments d'origine. Cela n'a fait qu'aggraver les difficultés qu'éprouvent déjà les régimes d'assurance-maladie gérés par les provinces.

Il me semble important de le dire. D'ici la fin de la décennie, le projet de loi C-91 aura eu pour effet d'aiguiller vers les entreprises pharmaceutiques multinationales, des milliards de dollars du budget de la santé. D'ici à 1996, le Québec deviendra la première province canadienne à ne plus recevoir de transferts fédéraux dans le domaine de la santé. L'Ontario suivra en 1998 et le reste du pays peu de temps après.

À notre avis, ces deux textes-là sont une passerelle entre l'Accord de libre-échange et le plein exercice, par les grandes sociétés, des droits qui leur sont reconnus dans l'accord. Autrement dit, la Loi canadienne sur la santé fait actuellement obstacle aux investissements américains qui pourraient vouloir se diriger vers le secteur canadien de la santé et c'est bien pour cela que, d'après nous, le gouvernement estime qu'il va soit falloir supprimer la Loi canadienne sur la santé, soit la vider de son contenu.

Personne n'ignore qu'à l'heure actuelle toutes les provinces envisagent ou opèrent une restructuration du régime public de soins de santé en vigueur ici depuis de nombreuses années. Les laboratoires d'analyse privée tels que Metro-McNair ont lancé une vigoureuse campagne devant leur permettre de récupérer, des hôpitaux, un secteur d'activité mis à mal par les coupures budgétaires et des gouvernements provinciaux qui n'ont guère les moyens de résoudre les problèmes qui semblent chaque jour s'aggraver. Beaucoup de ces entreprises ont déjà investi dans le secteur américain de la santé et entretiennent des liens avec d'autres types d'entreprises aux États-Unis.

Partout au Canada, les techniciens en radiologie se demandent s'ils ne devraient pas appuyer la création de centres de radiologie privés. En Colombie-Britannique, des compagnies américaines offrent maintenant des services mobiles de radiologie aux hôpitaux aux prises avec des contraintes budgétaires. De plus en plus, les gouvernements provinciaux tentent, comme on nous le dit en Colombie-Britannique, de rapprocher les services médicaux du patient, ce qui veut dire, d'après nous, la multiplication d'organismes à taille plus réduite, à but non lucratif mais financés à même les deniers publics. Ce genre d'organismes, dont le personnel ne sera généralement pas syndiqué, est appelé à se substituer à des services dispensés actuellement en milieu hospitalier.

Il n'est pas difficile d'imaginer ce que tout cela va donner compte tenu de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis. Nous craignons le morcellement de nos services publics de soins médicaux et le développement parallèle d'un secteur

## [Texte]

simultaneous growth of private-sector involvement in the health care sector, led by small, independent companies. Canada's health care system has been severely weakened and undermined during the last four to five years. It is very vulnerable to the large, aggressive corporate sector that now dominates the American health care system.

We feel the impact of the North American Free Trade Agreement on Canada's health care system must be viewed against this backdrop of growing privatization, systemic underfunding, radical restructuring, legislative attacks on the Canada Health Act, and the end of federal financial participation. These changes, which started or have accelerated in a seemingly uncontrolled fashion since 1989, are not isolated events.

The North American Free Trade Agreement is a massive document, and it lays out, we believe, a different kind of future for the people of Canada, the United States, and Mexico from the one probably most of us had in mind. NAFTA, we believe, is a kind of vision of how we will live, not in the next century but tomorrow. It is the Canada-U.S. deal expanded to include Mexico and whole sectors, procedures, reviews, committees, and commissions, and levels of government that were not included in the FTA.

Historically, the federal government has used health funding to implement the shape and direction of medicare either for better or for worse. It has done this while respecting the jurisdiction of the provinces in health care. This trade deal, however, is not concerned about jurisdictional questions. In the vision laid out in NAFTA, there is only one jurisdiction, without borders and without barriers.

The FTA bound the federal governments of Canada and the United States to its terms and conditions, imposing limited restrictions on states and provinces. NAFTA, we feel, binds all levels of government, including provincial, state, and local governments; and "local governments" refers to municipal councils and other bodies elected by the public, including hospital boards.

Under NAFTA, U.S.-based corporations that bid on public contracts could demand to be treated the same as government-funded, non-profit agencies. Provinces that invite bids on diagnostic testing cannot give preferential consideration to publicly funded or even provincially based private labs unless these bids are competitive with those from large multinational corporations.

## [Traduction]

privé de la santé mené par des petits opérateurs indépendants. Au cours des quatre ou cinq dernières années, le régime canadien de la santé a été gravement affaibli. Il est maintenant vulnérable aux grosses sociétés qui dominent dorénavant le secteur américain de la santé.

C'est pourquoi les effets que l'Accord de libre-échange nord-américain risque d'avoir sur notre régime médical doivent être analysés en tenant compte aussi bien d'un mouvement croissant de privatisation, d'une restructuration radicale du système médical canadien, de pressions budgétaires constantes et croissantes, de manoeuvres législatives en vue de saper les fondements de la Loi canadienne sur la santé et du désengagement financier du gouvernement fédéral. Ces changements, de moins en moins maîtrisés depuis 1989, ne sont pas des phénomènes isolés.

L'Accord de libre-échange nord-américain est un document énorme qui annonce, pour les populations du Canada, des États-Unis et du Mexique, un avenir qui n'est pas celui que la plupart d'entre nous aurait espéré. L'ALÉNA pose les fondements de notre existence, non pas dans un lointain avenir, mais d'ici les quelques prochaines années. C'est ainsi que l'accord Canada-États-Unis a été élargi au Mexique et à tout un ensemble de secteurs, de procédures, de comités, de commissions et de paliers de gouvernement qui ne figuraient pas dans l'ALE initial.

Le gouvernement fédéral a, jusqu'ici, toujours utilisé les crédits à la santé pour orienter, tant bien que mal, l'assurance-maladie. Cela, il l'a toujours fait en respectant les compétences des provinces dans le domaine de la santé. Or, l'accord de libre-échange ne tient pas compte de cette répartition des compétences. Au contraire, dans ce que nous promet l'ALÉNA, il n'existe qu'un vaste espace commun, sans frontière, sans délimitation.

L'ALE consignait l'engagement des gouvernements fédéraux du Canada et des États-Unis, et imposait un certain nombre de limites à l'action traditionnelle des États et des provinces. L'ALÉNA s'impose, d'après nous, à tous les paliers de gouvernement, y compris les provinces, les États, et les autorités locales, c'est-à-dire les conseils municipaux et autres organismes élus, y compris les conseils d'administration des hôpitaux.

Aux termes de l'ALÉNA les compagnies américaines qui répondent à des appels d'offres lancés par des organismes publics pourraient exiger le traitement consenti aux organismes subventionnés à but non lucratif. Ainsi, les provinces qui lancent un appel d'offres pour des travaux d'analyses médicales ne pourront pas donner la préférence à des organismes subventionnés ou même à des laboratoires locaux privés à moins que leurs offres ne soient en tout point identiques à ceux des grandes sociétés multinationales.



## [Text]

NAFTA does not respect the ability of provinces to support pharmacare programs, either. Bill C-91, extending drug patents to 20 years and more, is neatly tucked into the deal, guaranteeing any new government wanting to regain control over the cost of prescription medications must either dump NAFTA or subject the country to countervail actions.

## • 1515

Perhaps one of the most worrisome provisions in NAFTA is the process it establishes to review exclusions. The so-called commercial services contained in the Canada-U.S. carry over into the tri-national deal. NAFTA also states that community, social, and professional services, including health, are excluded. However, it is clear that these exclusions are anomalies and that the objective is to bring them in line with the underlying principles of the agreement.

NAFTA sets up a process to review public services that are excluded because of existing laws, regulations, and policies—for example, the Canada Health Act or other provincial or federal legislation. NAFTA states that such laws, regulations, and policies must be reviewed no later than December 31, 1998, to determine what steps should be taken to ensure they conform with the objectives of the agreement. They will be reviewed by appointees from all three governments.

It is important to remember that by 1998 several provinces will no longer be receiving federal money for health. It is likely that the elimination of services from provincial health plans will increase dramatically over the next several years. If provincial and federal government policies allowing privatization of services and the growth of private health insurance continues, Ottawa will no longer be able to enforce national standards in the Canada Health Act unless it cancels the free trade deal.

By 1998 our health care system will be underfunded and more services will have been dropped from provincial health care plans; it is questionable whether provinces will continue to support pharmacare programs; more publicly owned and operated facilities will be contracting out or privatized; and private insurers will be offering coverage for a broader range of health care services.

NAFTA's vision of our health care sector includes private insurance and privately owned and managed hospitals and health care facilities. Instead of federal cash transfers to the provinces, NAFTA envisions the transfer of billions of dollars to multi-national pharmaceutical companies, hospital corporations, private insurance companies, and health industry manufacturers.

## [Translation]

L'ALÉNA ne respecte pas, non plus, la volonté des provinces de subventionner des régimes d'assurance-médicaments. Le projet de loi C-91 porte à 20 ans, et même plus, la durée des brevets pharmaceutiques. Ce texte trouve sa place naturelle dans l'accord de libre-échange et je signale qu'un gouvernement qui voudrait, après cela, reprendre la maîtrise du coût des médicaments, devra soit se débarrasser de l'ALÉNA, soit prendre le risque de se voir imposer, par nos partenaires, des droits de douane compensateurs.

Une des dispositions qui, dans l'ALÉNA, nous inquiète le plus, c'est le mécanisme prévu pour revoir les cas d'exclusion. En effet, l'accord trinational reprend les dispositions de l'accord Canada-États-Unis sur les fameux services commerciaux. Aux termes mêmes du texte, l'ALÉNA ne s'applique pas aux services communautaires, sociaux et professionnels, ce qui exclut donc les services de santé. Il est clairement entendu, cependant, que ces exclusions sont prévues à titre exceptionnel et que l'objectif est un jour de les intégrer au régime général de l'accord.

L'ALÉNA prévoit un mécanisme d'examen des services publics qui sont exclus, pour l'instant, de l'accord en vertu de lois, de règlements ou de politiques en vigueur, par exemple la Loi canadienne sur la santé ou d'autres textes provinciaux ou fédéraux. Or, l'ALÉNA prévoit que ces lois, ces règlements et ces politiques devront faire l'objet d'un examen au plus tard le 31 décembre 1998 en vue de les aligner avec le régime général de l'accord. Cet examen sera assuré par des personnes nommées par chacun des trois gouvernements.

Or, il ne faut pas oublier que d'ici à 1998, plusieurs provinces ne recevront plus, du gouvernement fédéral, la moindre subvention en matière de santé. Il est probable qu'au cours des quelques prochaines années, on va voir un nombre croissant de services exclus des régimes provinciaux d'assurance-maladie. Si les gouvernements provinciaux et fédéral continuent à permettre la privatisation des services et le développement de l'assurance-maladie privée, Ottawa n'aura plus un jour les moyens de faire respecter les normes nationales fixées par la Loi canadienne sur la santé, à moins, bien sûr, de se retirer purement et simplement de l'accord de libre-échange.

D'ici à 1998, notre régime de soins de santé ne recevra plus les crédits qui lui sont nécessaires et les régimes provinciaux d'assurance-santé se seront vus contraints d'abandonner un nombre croissant de services. On ne sait pas, par exemple, si les provinces pourront continuer à subventionner des régimes d'assurance-médicaments. De plus en plus d'établissements publics devront faire appel à des sous-traitants du secteur privé ou entreprendre, eux-mêmes, une privatisation. Le secteur privé de l'assurance élargira la gamme des soins de santé assurés.

À cause de l'ALÉNA, notre secteur des soins de santé sera plus largement ouvert aux assurances privées ainsi qu'aux hôpitaux et cliniques relevant du secteur privé. Selon l'ALÉNA, on ne verra plus le gouvernement fédéral transférer aux provinces les crédits nécessaires aux services de santé mais, plutôt, on verra des milliards de dollars transférés à des sociétés pharmaceutiques multinationales, à des entreprises hospitalières, à des compagnies d'assurance privées et aux fabricants d'équipements.

## [Texte]

The federal government, we believe, began a process during the free trade negotiations in 1987 and 1988 that was designed to put this vision into place, but I would put to this committee that this is not the vision of the people of Canada.

The Canadian people have given their federal and provincial governments a clear and unambiguous mandate to build, protect, and expand our universal, comprehensive, accessible, portable, and publicly administered health care system. The current federal government, despite its platitudes about sacred trust, has utterly failed to carry out this mandate, given in such precise terms by so vast a majority.

The question of whether or not the Conservatives would have done this without free trade is not really relevant. The relevant question is, can other governments reverse this direction? Can our vision and the vision of Canadian people ever become a reality?

The Health Sciences Association believes that free trade imposes unacceptable restrictions on the ability of the Canadian people to implement laws, regulations, policies, and guidelines that meet our objectives for a universal system of health care. No government can carry out the mandate given it to implement these objectives.

We believe there are many steps we must take if Canada's medicare system is to survive for our children and our grandchildren. Two of these steps lie in the direction of trade or, more precisely, free trade.

First, we believe NAFTA must be rejected. It is clear that the majority of Canadian people do not want this trade agreement and that many Canadians are fearful of what NAFTA will mean for the future of our country.

Second, we believe Ottawa can and must cancel the Canada-U.S. Free Trade Agreement. While Canadians have given the federal government a clear mandate to implement certain objectives with respect to health care, the government has never been given a mandate to sign the free trade deal with the United States.

• 1520

Now I would like Marcella to give you—

**The Chairman:** Right now your presentation has been about 30 minutes in length. I know it's long and it was detailed, but any time you use now makes it difficult for members to ask their questions. I know it's important because you prefaced by saying that you wanted to add some comments, so try to keep them short.

**Ms Henwood:** As I said, I think it's particularly relevant because she is Mexican. She's a health care worker who worked in the Mexican system. I think she has a very unique perspective to give to this committee. So I do hope that you will phrase your questions in such a way that she can answer them.

## [Traduction]

À notre avis, c'est au cours des négociations de 1987 et 1988 que le gouvernement fédéral a commencé à mettre en oeuvre ce projet, mais je demande au comité de comprendre que ce projet ne correspond pas aux souhaits ni aux besoins de la population du Canada.

Les citoyens canadiens ont confié aux gouvernements fédéral et provinciaux la mission d'édifier, de protéger et de développer un régime public de soins de santé qui soit à la fois universel, complet, accessible et transférable. Malgré ses boniments sur le caractère sacré de cette mission, qui lui a été confiée en des termes très précis par la très grande majorité de nos citoyens, l'actuel gouvernement fédéral n'a rien fait pour l'accomplir.

Il ne s'agit pas de se demander si les conservateurs auraient suivi la même voie en l'absence de l'accord de libre-échange. Ce qu'il convient, au contraire, de savoir, c'est si un autre gouvernement serait susceptible de renverser le courant. A-t-on les moyens de mettre en oeuvre la vision qui nous paraît la bonne et qui est celle de la plus grande partie de notre population.

L'Association des sciences de la santé estime que l'accord de libre-échange empêche les Canadiens d'adopter des lois, des règlements et des politiques conformes au caractère universel de notre régime d'assurance-maladie. Où est le gouvernement capable de mener à bien cette mission?

Si nous voulons que notre système canadien d'assurance-maladie soit maintenu dans l'intérêt de nos enfants et de nos petits-enfants, il va falloir prendre un certain nombre de mesures. Deux de ces mesures ont à voir avec l'accord de libre-échange.

Nous estimons, en premier lieu, qu'il convient de rejeter purement et simplement l'ALÉNA. Il est évident que la majorité des Canadiens ne veulent pas de cet accord et qu'ils craignent les effets qu'il aura sur l'avenir de notre pays.

Nous estimons, en second lieu, que le gouvernement du Canada devrait abroger l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Les Canadiens ont chargé le gouvernement fédéral d'oeuvrer pour la réalisation de certains objectifs en matière de santé, mais ils n'ont jamais confié au gouvernement la mission de conclure avec les États-Unis un accord de libre-échange.

Puis-je maintenant demander à Marcella de vous. . .

**Le président:** Votre exposé, très détaillé, a pris 30 minutes et on risque maintenant d'empiéter sur le temps que les membres du comité aimeraient consacrer aux questions. Je sais qu'il reste, de part et d'autre, des choses importantes à dire, mais je vous demanderais d'être aussi concis que possible.

**Mme Henwood:** Son témoignage me semble particulièrement important étant donné qu'elle est d'origine mexicaine. Elle oeuvre ici dans le domaine de la santé, mais elle a également eu l'occasion de travailler, dans ce même domaine, au Mexique. Je crois donc que son témoignage revêt, dans le cadre de ce que nous examinons ici, un intérêt particulier. Je vous demanderais de poser vos questions sous une forme qui lui facilitera la réponse.



[Text]

**The Chairman:** Okay. I will allow her time to make a brief statement. Was she going to make a statement?

**Ms Marcella Dudas (Member, Health Sciences Association of British Columbia):** Yes, I would like to. I just want to quickly give you a little bit of my background.

I'm not going to go into detail. I came to Canada 10 years ago. In Mexico I earned a chemistry degree. In Canada I'm a registered lab technologist. For the past 10 years I've been working in Prince Rupert. My position at Prince Rupert Regional Hospital is that of senior technologist working in the lab.

I just want to give you an idea of how Mexicans are covered by their health care system. Basically, every Mexican has the right to health care. That means that it doesn't really matter if you're rich or poor, you can go to a hospital and it will give you service.

What's happening at this point in Mexico is that if you're Mexican and you don't have money, you'll go to these hospitals and they'll give you the kind of care that you need. But there's now an opening gap between them and the Mexicans who have money.

These days there are private insurance companies. They're not Mexican, they're American companies. They will sell you this insurance if you're Mexican. If you have the money to buy this insurance, they'll give you a different kind of health care. This means that if you have a heart problem your chances of having open heart surgery right away will be improved, and the people who provide the services will be better trained. That means for the majority of Mexicans, if they don't have the money, if they're one of the majority who work for minimum wage, they'll have to wait for years to have these kinds of services.

What I want to talk to you about is my experience here in Canada and Mexico and what I see. I have so many friends working in hospitals down there. Every time I meet with them and we have time to exchange our experiences, it's just incredible. It's as though they almost cannot believe the difference between Canadian and Mexican standards. They dream about something like it down there, and I just basically can't believe the working conditions they have. I'm talking about people who are really well trained, people who have the ability to do their work, but unfortunately they do not have the facility or the money or the people to help them to provide the best that they can.

• 1525

Just to give you an example, one of my friends, and this is two months ago when I was down there. . . I was talking to her and I explained to her basically what my job is in Prince Rupert. I said I was in charge of the quality control we provide. You are probably not really familiar with what we do in any laboratory in Canada. Basically, before we release any results to a doctor, we have to make sure that we run quality control samples. These samples are usually very expensive

[Translation]

**Le président:** Entendu. Nous allons donc lui céder la parole pour faire une brève déclaration. Elle avait bien l'intention de faire une déclaration, n'est-ce pas?

**Mme Marcella Dudas (membre, Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique):** Oui, j'aimerais en avoir l'occasion. Permettez-moi d'abord, très rapidement, de me présenter.

Je ne veux pas entrer dans le détail. Je précise simplement que je suis venue au Canada il y a 10 ans. J'ai obtenu, au Mexique, un diplôme de chimie. Au Canada, je suis technicienne de laboratoire agréée. Depuis 10 ans, je travaille à Prince-Rupert. À l'hôpital régional de Prince-Rupert, je suis technicienne principale de laboratoire.

Je voudrais maintenant vous parler brièvement du régime de soins médicaux au Mexique. Disons, d'abord, que tout Mexicain a le droit d'être soigné. Peu importe qu'il soit riche ou qu'il soit pauvre, chaque Mexicain peut se rendre dans un hôpital et y recevoir des soins.

Jusqu'ici, même si le malade n'avait pas d'argent, il pouvait aller à l'hôpital et recevoir les soins dont il avait besoin. Or, on commence à constater une différence de traitement entre les Mexicains qui ont de l'argent et ceux qui n'en ont pas.

Il existe maintenant des compagnies d'assurance privées qui ne sont d'ailleurs pas mexicaines ni américaines. Les Mexicains qui ont les moyens de contracter des polices d'assurance vont avoir droit à de meilleurs soins. Ainsi, celui qui souffre d'une maladie cardiaque aura, s'il a une assurance privée, de meilleures chances de pouvoir bénéficier d'une opération à cœur ouvert et pourra, en général, être soigné par des spécialistes plus capables. Cela veut dire que la plupart des Mexicains, c'est-à-dire la majorité qui ne touchent que le salaire minimum, vont parfois devoir attendre des années avant de recevoir les soins dont ils ont besoin.

Je voudrais maintenant effectuer une comparaison entre ce que j'ai vu ici et ce que j'ai vu au Mexique. Beaucoup de mes amis travaillent dans des hôpitaux au Mexique. Chaque fois qu'on se voit, on se parle de la situation et ils ont peine à croire comment les choses se font ici. Ils rêvent d'un système comme le nôtre mais sont forcés de travailler dans des conditions qui nous paraissent invraisemblables. Je vous parle là de personnes ayant suivi une formation poussée, de personnes parfaitement compétentes mais qui, malheureusement, ne disposent ni des locaux, ni des équipements, ni des crédits, ni des collaborateurs qu'il leur faudrait pour faire jouer leurs pleines capacités.

Prenez l'exemple d'une de mes amies que j'ai eu l'occasion de revoir il y a deux mois lors d'une visite au Mexique. . . Nous conversions et je lui expliquais en quoi consiste mon travail à Prince-Rupert. Je lui disais que j'étais chargée du contrôle de la qualité. Beaucoup d'entre vous ne sont peut-être pas vraiment au courant de la manière dont fonctionne, au Canada, les laboratoires d'analyse. Avant de transmettre, à un médecin, les résultats d'une analyse, nous

[Texte]

and they really have very well-established values. So before we release any results, we have to make sure we have these results and that they match with the values the companies are telling us. They are very expensive, and the difference is we have to run them whether you have one patient or you have 100. It doesn't really matter what. So you have to do that first.

The problem they have down there is that because these quality control samples are so expensive, their hospitals cannot afford them. They might run them if they have them, maybe once a week or once a day. They don't stay for more than a month, so you have to really be careful that they are not outdated. What she was saying to me was that's great, sometimes they have these samples, but not all the time because they are very expensive. Their supervisor is telling them not to worry, that they have seven and a half or eight hours of work and what is wanted of them is numbers. . . how many samples they can run a day. It doesn't really matter if they have 50, 100, or 1,000, and whether they are sure about these results; what's wanted is numbers.

I want you to really think how we're going to be in the future as Canadians if in 10 years you see that free trade is going to go. . . I am wondering, and I am really concerned, about how our standards are going to go. Are we going to change to their standards or are they going to change our standards?

**The Chairman:** On that rhetorical question, I would like to get to questions of the members, and I'm sure some questions will be directed in your direction.

**Mr. Barrett:** First of all, I have some questions, but a comment on the Mexican system. I think that since the initiation of the discussion of NAFTA there's been a dramatic change in Mexico as well. Perhaps you might contemplate just a brief comment on the maquiladora and the fact that the maquiladora don't even have the benefit of what you were describing earlier.

It would be the focus of the maquiladoras, the low-wage sectors, that will be the first ones subject to the diminution of health care that was expected at some level in Mexico; the fact that the workers are replaced from their own local areas, that they are moved to the maquiladora, that the turnover is 17% every year. They are mostly women. Preventative health care is not part of the service, and maintenance health care is very sketchy. That's the price of having a low-wage partner and using labour as a commodity.

As a matter of fact, even the Catholic Church has attacked it under its new catechism, saying that low wages are a theft from workers and that it's a venial sin. I would have preferred the church to go all the way and say it's a mortal sin, but I'm against capital punishment. Nonetheless, it was an interesting Christian view of what is happening under this.

[Traduction]

procédons à des contrôles. L'analyse se fait à partir d'échantillons qui coûtent très cher et qui sont, disons, calibrés de manière très précise. Avant donc de transmettre le résultat d'une analyse, nous le vérifions par rapport à un certain nombre de paramètres fournis par le fabricant de ces équipements. Il s'agit d'un procédé très coûteux, mais que vous ayez une analyse à faire ou 100, cela est indispensable.

Or, au Mexique les hôpitaux n'ont pas les moyens d'acheter tous les échantillons de contrôle nécessaires. Ils vont donc limiter leurs analyses de vérification à une fois par semaine ou à une fois par jour. Je précise que ce type d'échantillon est très périssable et doit généralement être utilisé dans le mois suivant sa fabrication. Mon ami me disait donc, c'est un procédé formidable mais étant donné le coût de ces échantillons, nous ne sommes pas en mesure d'y avoir recours régulièrement. La surveillante de son service leur disait de ne pas s'inquiéter de cela car chaque équipe n'a que sept heures et demie ou huit heures par jour pour effectuer le travail nécessaire et que ce qui importe c'est le rendement. . . autrement dit, combien d'analyses peuvent être faites par jour. Peu importe, donc, s'il y a 50, 100 ou 1 000 analyses à effectuer, ni même si l'on peut être sûr des résultats; ce qui compte c'est le rendement.

Je vous demande donc de réfléchir à l'avenir de notre régime de santé si, au cours des 10 prochaines années, l'accord de libre-échange a pour effet de. . . Je m'inquiète beaucoup de l'avenir des normes nationales que nous avons su définir ici. Est-ce que ce sont eux qui vont adopter nos normes, ou est-ce que c'est nous qui allons devoir adhérer aux leurs?

**Le président:** Et sur cette interrogation, nous allons passer aux questions des membres du comité qui auront, je n'en doute pas, des précisions à vous demander.

**M. Barrett:** J'aurais effectivement des questions à poser mais je voudrais commencer en faisant une observation au sujet du régime en vigueur au Mexique. Je crois que depuis le début des négociations touchant l'ALÉNA, on a vu, au Mexique, des changements très importants. J'aimerais dire un mot au sujet des maquiladoras pour préciser que les gens de ce secteur ne bénéficient pas même du niveau de soins que vous venez de nous décrire.

Je crois que ce seront les gens de ce secteur à bas salaire qui seront les premiers à pâtir d'une régression du niveau des soins de santé au Mexique. Je précise qu'il s'agit de travailleurs qui quittent leur région d'origine pour aller travailler dans ces zones où le taux annuel de rotation du personnel est de 17 p. 100. J'ajoute que ce sont en majorité des femmes. La prophylaxie n'est pas à l'honneur dans ces zones et même les soins courants sont très limités. Voilà ce qui arrive lorsqu'on s'arrange avec un pays de bas salaires et qu'on considère la main-d'oeuvre comme un simple facteur de production.

J'ajoute que l'Église catholique s'en est prise à cette pratique dans son nouveau catéchisme, précisant que les salaires insuffisants sont du vol constituant un péché véniel. J'aurais aimé que l'Église ne mâche pas ses mots et qu'elle affirme qu'il s'agissait là d'un péché mortel, même si je suis opposé à la peine capitale. C'est tout de même intéressant de voir qu'il s'agit d'une pratique que réprouve la morale chrétienne.



[Text]

[Translation]

• 1530

I've just returned from Mexico and I spent some time talking about health care.

This is an excellent brief, Mr. Chairman. I want to say, before I pose specific questions, that this brief in the health care field actually poses the questions that none of us are able to answer specifically. The only measure we can have on the important questions raised by this brief is to reflect on the experience of the FTA. While this panel looks at NAFTA, it's important to understand that this brief takes a look at the impact of FTA, and now the guess is about the umbrella of NAFTA.

On page 12 of this brief there is an important recount of the history of a debate within this country prior to the free trade agreement, where the nation, under a Liberal administration, the former minister, Monique Bégin, had the courage and the leadership—not shared by all Liberals, in my opinion—to establish a document that was close to the Roosevelt approach to federal standards having to be met before provincial governments could get money.

That debate took place under a lot of internal pressure, with a threat to what was a fundamental philosophical agreement that medicare was a Canadian right. This brief raises some specific questions about what is happening to that Canada Health Act. The speculation on Bill C-69 is that the provincial governments will be out. Quebec will be first. And, Mr. Chairman, I want to know whether or not you think the health care workers in Quebec or the Government of Quebec realize that by 1998, no matter who is in power, if the money is not there they're in deep doo-doo.

By the turn of the century British Columbia will be faced with the same thing. Here we are sitting in Vancouver, in British Columbia, with the knowledge that this legislation has circumvented the Canada Health Act and leaves people at risk in this province. I want to know whether or not you think the people of this province understand that threat, regardless of who's in government.

The real question, back to you, is that we could share a philosophical view, but do you think there's anything more you can do to broadcast these serious questions and the fact that the impact is already there, or is this sort of a breeze-through, dream-like experience that's going to end up as a horror story? What more can be done?

**Ms Henwood:** In answer to your question about whether we are putting the message out, obviously it's something that we have thought very much about. We were at a Save Medicare Conference in Winnipeg last weekend that was

Je rentre du Mexique et, pendant mon voyage, j'ai eu l'occasion d'évoquer avec plusieurs personnes le dossier de la santé.

Monsieur le président, l'exposé qui a été présenté ici est du plus grand intérêt. Avant de passer aux questions, je tiens à dire que cet exposé soulève, en matière de soins de santé, des questions à lesquelles aucun d'entre nous n'a de réponses. Ces questions ont toutefois le mérite de nous inciter à la réflexion en ce qui concerne l'ALE. Notre comité est chargé d'examiner l'ALÉNA et si cet exposé nous porte à nous interroger au sujet de l'ALE, c'est pour étendre notre réflexion au sujet des conséquences prévisibles de l'ALÉNA.

On trouve, à la page 12 de cet exposé, le rappel historique d'un débat qui a lieu ici au Canada avant l'accord de libre-échange, à une époque où le pays se trouvait sous un gouvernement libéral. Le ministre de l'époque, M<sup>me</sup> Monique Bégin, a eu le courage et le dessein—qui n'était pas d'ailleurs unanimement partagé par ses collègues—de présenter un texte d'inspiration assez rooseveltienne et prévoyant que seules les provinces adhérant aux normes nationales pourraient bénéficier de crédits fédéraux.

Le débat a suscité beaucoup de passion et a fait, à un moment, peser un danger sur le principe voulant que l'assurance-santé soit, pour tous les Canadiens, un droit. Or tout cela soulève de sérieuses interrogations quant à l'avenir de la Loi canadienne sur la santé. Il semblerait que l'entrée en vigueur du projet de loi C-69 marquera le retrait des gouvernements provinciaux, à commencer par le gouvernement du Québec. Monsieur le président, je voudrais savoir si, d'après vous, les professionnels de la santé du Québec, le gouvernement de cette province, se rendent compte que d'ici à 1998, quel que soit par ailleurs le gouvernement au pouvoir, notre régime de santé sera en péril si l'on ne dégage pas les ressources qu'il lui faut.

Je crois que vers la fin de la présente décennie, la Colombie-Britannique se retrouvera dans la même situation. Nous voici à Vancouver, persuadés que ce texte tente de circonvenir la Loi canadienne sur la santé et de saper, en ce domaine, la sécurité qui avait été, jusqu'ici, garantie aux habitants de la province. Je voudrais savoir si, d'après vous, les gens de cette province comprennent l'ampleur de la menace et comprennent que celle-ci subsistera quelle que soit l'équipe au pouvoir.

Mais je voudrais surtout savoir, et c'est à vous que je m'adresse car je crois que nous sommes d'accord sur ce point, je voudrais savoir donc s'il n'y aurait pas, d'après vous, quelque chose que nous pourrions faire pour sensibiliser l'opinion publique et pour faire savoir que nous subissons déjà les conséquences regrettables de ce genre de mesures. Y a-t-il quelque chose à faire ou nous trouvons-nous dans une sorte de rêve horrible qui nous porte inévitablement vers la catastrophe?

**Mme Henwood:** Nous avons beaucoup réfléchi au problème de la sensibilisation. Nous avons, la semaine dernière, participé à Winnipeg, à la Save Medicare Conference organisée par le Syndicat national de la fonction

[Texte]

organized by NUPGE and there were people there from all of the provinces across Canada. We are also taking this message to our provincial government and expressing our concerns, in particular to the health ministry here. We actually did go and address the federal government on some of the bills that were being passed, so in some small part we are trying to do our part in trying to broadcast it. But I share your fear that there are not enough people out there who realize the implications.

**Ms Colleen Fuller (Communications Director, Health Sciences Association of British Columbia):** We've also been talking to our members around the province. I think what is happening is that health care workers in Canada understand, because of the kind of communication network that exists amongst health care workers, that there are a lot of things going on from one province to the next that are strikingly similar. For example, privatization is hitting health care workers right across the country. In Vancouver, Metro-McNair have targeted several hospitals—Shaughnessey, G.F. Strong, Pearson, and Lion's Gate Hospital, just as a few examples—where they're saying, we know you have this lab; it would be a lot cheaper for you if you gave us the work. This isn't happening only in Vancouver; this is happening in every major city, literally, across the country. When people get together and start to share their experiences, they start to ask why all of this is happening, and people have to look a bit deeper than what is going on on the surface.

[Traduction]

publique provinciale et nous y avons rencontré des gens de toutes les régions du Canada. Nous avons également entrepris des démarches auprès du gouvernement de notre province et notamment auprès du ministère de la Santé. Nous avons pris contact, aussi, avec le gouvernement fédéral pour nous entretenir avec ses représentants de certains projets de loi qui avaient été présentés. Donc, oui, nous essayons, dans la mesure de nos moyens, de mieux faire connaître le problème. Cela dit, je suis d'accord avec vous et je crains moi aussi que nous ne soyons pas assez nombreux à comprendre ce qui risque de se produire.

**Mme Colleen Fuller (directrice de la Communication, Health Sciences Association of British Columbia):** Nous consultons, sur cela, nos adhérents et je crois que les professionnels de la santé, quelle que soit la région dans laquelle ils travaillent, comprennent l'étendue du problème car il existe, au Canada, une sorte de réseau reliant les professionnels de la santé. Les gens sont en contact et échangent des informations car on retrouve, d'une province à l'autre, sensiblement les mêmes problèmes. La privatisation, par exemple, les atteint de plein fouet dans toutes les régions. À Vancouver, Metro-McNair a approché plusieurs hôpitaux—je cite comme cela, à titre d'exemples, les hôpitaux de Shaughnessey, G.F. Strong, Pearson et Lion's Gate—pour dire eh bien, oui, vous avez un laboratoire, mais cela vous coûterait beaucoup moins cher si vous nous chargiez de vos analyses. Ce n'est pas qu'à Vancouver que cela se produit; on constate la même chose dans toutes les grandes villes du Canada. Je crois que les gens se rencontrent et parlent de ce qu'il leur arrive, et se demandent comment on a pu en arriver à cela. C'est alors que les gens sont portés à s'interroger sur l'origine du problème.

• 1535

**Mr. Barrett:** One of the things I want to put on the record, and I will be candid about it, because of the concern of the health care field... I had discussions with some people in the B.C. government, and the B.C. government was the only government in Canada to send a letter to the Prime Minister saying, get out of the NAFTA talks.

The motivation is that the government in office no longer has those transfer payments sustaining the high standard of health care that we are used to in British Columbia. I just want to put on the record that the B.C. government has done that, and I think it is important. The political battle is one that we will carry on into the next election, but your presentation, in my opinion, is the first clear-cut step by step end around the Bégin bill. Monique Bégin established national criteria, and the end run around it has taken place with Bills C-69, C-20 and C-91, and I don't think people understand it.

**M. Barrett:** Il est une question qui, aux fins du procès-verbal, je voudrais évoquer étant donné l'inquiétude que tout cela suscite chez les professionnels de la santé... J'ai pris contact avec des représentants du gouvernement de la Colombie-Britannique et je peux dire que ce gouvernement est le seul, au Canada, à avoir écrit au premier ministre pour lui demander de se retirer des négociations de l'ALÉNA.

L'équipe au pouvoir ne reçoit plus du gouvernement fédéral les paiements de transfert sur lesquels il comptait pour assurer, à la population de la Colombie-Britannique, des soins médicaux de qualité. Je tiens donc, aux fins du procès-verbal, à préciser que cette initiative importante revient au gouvernement de la Colombie-Britannique. Le débat va faire rage lors de la prochaine campagne électorale, mais je dois dire, dès maintenant, que ce projet de loi est la première tentative systématique et délibérée pour circonvenir le texte mis en place par Monique Bégin. M<sup>me</sup> Bégin avait mis en place un système de critères nationaux que tentent de contourner les projets de loi C-69, C-20 et C-91. Or, cela, je ne pense pas que les citoyens en soient conscients.



[Text]

I want to conclude by again saying that this is an excellent brief. I urge the dissemination of this debate. A lot of it we don't know, but from the base of the Bégin bill. . . and God knows I am not a Liberal, but Ms Bégin did set the standard and that's what is being assaulted.

Anyway, thank you for coming. Thank you for sharing this. There is a whole series of other questions that I want to ask. Perhaps when Mr. Skelly is through, I'll get a chance. But this is an essential ingredient of what this committee is about, and you have said it well.

**Ms Fuller:** I wanted to add that in addition to this federal legislation that is impacting health care across the country, the other thing that is important to understand is that there has been a tremendous growth in the health industry in the private sector. This is because of a number of different reasons that we touch on in our submission, but because of the legislation that's been passed, health care in the public sector is becoming more and more fragmented.

Another thing that is happening across the country is that hospitals are being de-institutionalized, so the services that are under the umbrella of a hospital are being farmed out into the community. They can be farmed out to non-profit agencies, most of which are government funded in B.C. This fragmentation of the public sector in health care is a real cause for concern for us, because it also contributes to the undermining of the national standards that are embodied in the Canada Health Act.

**Mr. Skelly:** You are not talking about closer to home, though, are you? You are talking about something else, right?

**Ms Fuller:** No, we are talking about closer to home. In Manitoba it is called the action plan; elsewhere it is called. . . We support the principles of community-based care, but we think it has to be done in a way that won't fragment the public health care system. We feel that the kinds of health care reform that are being undertaken by provinces across the country are actually in response to the federal withdrawal of cash transfers. That is why it is happening.

**Mr. Skelly:** You talked about restructuring in the brief, and it is a very interesting brief. I would like to lay out three areas where restructuring is going on. When you talk about \$65 billion in taxpayers' money going into health care and about a 13% health care price index taking us over \$100 billion by the end of the century, we must take a look at whether we are delivering it efficiently.

[Translation]

Je répète que l'exposé qui nous a été présenté est excellent en tous points et je voudrais que ce qui a été dit ici puisse bénéficier de la plus large audience. Nous ne comprenons pas entièrement les tenants et les aboutissants de ce problème, mais partir de la loi Bégin. . . et Dieu sait que je n'appartiens pas au Parti libéral, mais M<sup>me</sup> Bégin a fixé les normes et c'est cet ensemble de normes qui est en train d'être mis à bas.

En tout état de cause, je vous remercie d'avoir comparus ici aujourd'hui et d'avoir partagé avec nous votre point de vue et vos informations. J'aurais encore bien d'autres questions à poser et peut-être en aurai-je l'occasion une fois que M. Skelly aura terminé. Ce qui a été dit aujourd'hui se situe dans la ligne directe de la mission qui est confiée au comité et je vous remercie d'avoir présenté avec autant d'éloquence cet aspect du dossier.

**Mme Fuller:** Je voulais ajouter que si ce projet de loi fédéral risque de transformer notre régime canadien de soins de santé, il faut aussi être conscient du très fort développement des activités de santé aux mains du secteur privé. Cela est dû à diverses raisons que nous avons évoquées dans notre exposé mais également au fait que des textes qui ont été adoptés jusqu'ici ont entraîné un morcellement croissant du secteur public de la santé.

On constate également que de plus en plus nos hôpitaux se voient en quelque sorte dessaisir des missions dont ils étaient à l'origine investis, un nombre croissant de tâches hospitalières étant données en sous-traitance. Ces tâches peuvent aussi être confiées à des organismes à but non lucratif, subventionnés pour la plupart par le gouvernement de la Colombie-Britannique. Ce morcellement du secteur public de la santé nous inquiète beaucoup car il contribue, lui aussi, à saper les normes nationales définies dans la Loi canadienne sur la santé.

**M. Skelly:** Vous ne parlez pas là de la volonté, affichée, de rendre plus mobiles les soins de santé? Ne s'agit-il pas d'autre chose?

**Mme Fuller:** Non, il s'agit bien de cela. Au Manitoba, on appelle ça le plan d'action; ailleurs on appelle cela. . . Nous sommes tout à fait partisans d'une décentralisation des soins, mais il ne faut pas, à notre avis, que cela entraîne le morcellement de notre régime de soins médicaux. En fait, on a l'impression que les provinces agissent de la sorte simplement parce que le gouvernement fédéral a amputé les crédits. C'est uniquement pour cela.

**M. Skelly:** Dans votre exposé, qui m'a semblé du plus vif intérêt, vous avez parlé de la restructuration de notre réseau de soins médicaux. Je voudrais, sur ce point, évoquer les trois domaines où cela se produit. Puisque les contribuables consacrent, chaque année, 65 milliards de dollars aux soins de santé et que les 13 p. 100 d'augmentation de l'indice du coût des soins de santé risque de nous faire dépasser les 100 milliards de dollars avant la fin du siècle, il faut bien nous interroger sur l'efficacité de notre système.

[Texte]

Capping the MSP is restructuring, and too many physicians, inappropriate lab and diagnostic testing, inappropriate prescribing, inappropriate use of medical technology, and open-ended fee-for-service has now compressed physicians in taking a hard look at the efficient use of their activities and personnel.

• 1540

The second thing is to talk about 2.5 beds per 1,000 when you have hospitals with a lot of bed blockers and new procedures with day care facilities where people, if they get home support, can go into the home with positive outcomes.

The last thing is the home care expansion program. I think you mentioned you are worried about it going to non-profit organizations. There is a real concern among nurses, for example, working in acute care hospitals, that there be a transition and they wind up in BCNU doing those jobs, or in BCGEU. There are the benefits for the patient, such as dignity, greater support in the home, and independence, as well as good solid union jobs for the people doing the home care. Restructuring has to come about in order to preserve the health care system. Get those costs under control, get the health price index under control, and address whether we are funding it federally or provincially. The costs are rising astronomically.

**Ms Henwood:** Fundamentally, we don't have a problem going closer to home. As health care workers we see that as being desirable for people. But how is it going to be structured? If you have many groups doing different things, you end up putting all your health care dollars into a management structure and very little into the delivery end. If you have many groups springing up in the community offering services, you're supporting a whole network of management services. A whole lot of money is going to support the network rather than the money actually going to the delivery of care, which is where we think the money should be directed.

I'm the president of this union, but I also work in a rehab hospital. We have consistently seen a burgeoning of middle management in the hospitals and fewer clinical people. I think when the Government of B.C. did a study, it found the highest area of growth in hospitals, apart from the fund-raising aspect going on in hospitals, is in the management area. Much of the health care dollar is being directed into a management structure rather than a clinical delivery of service.

**Mr. Skelly:** But the Victoria hospitals are gutting their management as many—

**The Chairman:** Mr. Skelly, I have to move on to Mr. Worthy.

[Traduction]

Réglementer le prix de gros des médicaments c'est, là aussi, de la restructuration. Que dire du nombre excessif des médecins, des analyses médicales superflues, des ordonnances médicales non justifiées, du recours, sans cause suffisante, à des équipements médicaux coûteux et de la déréglementation de la rémunération à l'acte? Tout cela pousse aussi les médecins à s'interroger quant au moyen de travailler de manière plus efficace.

Il faut aussi évoquer ce chiffre de 2,5 lits d'hôpitaux pour 1 000 habitants alors que certains patients occupant des lits pourraient être traités autrement puisque la médecine permet dorénavant de traiter les gens chez eux de manière parfaitement satisfaisante.

Je voudrais enfin parler, justement, du programme d'extension des soins à domicile. Vous craignez, je crois, que ce programme soit confié à des organismes à but non lucratif. Je crois, notamment, que les infirmières travaillant dans des services de soins intensif estiment qu'il convient d'assurer un régime transitoire et que les nouveaux postes devraient être confiés à des membres du SICB ou du BCGEU. Le patient y gagnera en indépendance et en dignité et, en même temps, les soins à domicile seront confiés à du personnel syndiqué avec les garanties que cela offre. Le maintien de notre régime de santé passe donc par une restructuration. Il faut absolument parvenir à maîtriser les dépenses de santé, à maîtriser l'indice des coûts des soins médicaux et à décider si tout cela va être financé par le gouvernement fédéral ou par les provinces. Personne n'ignore que les dépenses continuent à augmenter à un rythme effarant.

**Mme Henwood:** Nous ne sommes nullement opposés à l'idée de recourir davantage aux soins à domicile. En tant que professionnels de la santé, nous estimons même que cela est un bien pour le patient. Mais comment va-t-on s'y prendre? Si le service est trop décentralisé, avec un trop grand nombre de catégories d'intervenants, on finit par consacrer une part trop grande du budget à la gestion, ce qui ne laisse pas suffisamment de ressources pour les soins proprement dits. En encourageant la multiplication des groupes communautaires acceptant de se charger de tel ou tel type de service, on arrive à tout un réseau de gestion qui va exiger beaucoup d'argent, de l'argent qui serait mieux employé au niveau des soins.

Je suis présidente de ce syndicat, mais j'occupe également un poste dans un hôpital qui se consacre à la rééducation. Or on constate une hypertrophie de la fonction gestion au détriment du personnel soignant. Je crois que, dans une étude, le gouvernement de la Colombie-Britannique a noté que dans le secteur hospitalier les deux domaines à croissance rapide étaient les campagnes de financement et l'administration. C'est ainsi que la gestion absorbe des ressources qui devraient plutôt être affectées aux soins.

**M. Skelly:** Mais les hôpitaux de Victoria ne sont-ils pas en train de réduire la taille de leurs équipes de gestion étant donné que...

**Le président:** Monsieur Skelly, je dois maintenant passer la parole à M. Worthy.



[Text]

**Mr. Worthy:** I was very much looking forward to your brief. I spent a fair amount of time on hospital boards in British Columbia, and the various hospital associations, so I was quite interested. I am actually quite disappointed, though, because there is an awful lot of paranoia and confusion.

We know the health care system in British Columbia and Canada is facing probably some of the biggest challenges it ever has, but very few of those things, in my opinion, tie in with free trade. Yet you have somehow tried to tie just about everything happening into the free trade agreement, or the potential problems with NAFTA.

Before I ask questions, I just want to get on the record that under the NAFTA agreement, under social services, annex II says Canada reserves the right to adopt or maintain any measure with respect to the provision of public law enforcement and correctional services, etc., and it goes on to include health and child care. It indicates the health we decide to provide for the people of Canada is outside the agreement.

When we come to some of the other areas we are dealing with here, there is no question we have a financial problem in this country. We have to find the dollars to provide the health care we need. The federal government has forced the same restraint they have been trying to exercise back onto the provinces. There is no question that is creating and will continue to create huge problems, but I don't see how that directly ties into the NAFTA.

**Ms Henwood:** One of the things in particular we talk about is the extension of the drug patents. That very directly impacts on the cost of health care in a negative way, and the multinational drug companies are basically American based.

• 1545

**Mr. Worthy:** But that has nothing to do with the free trade agreement. That is a different piece of legislation.

**Ms Fuller:** Pardon me, but NAFTA does include patents on drugs.

The other thing I would like to say is that, with respect to annex II, I do not know exactly where it is in the agreement but there is a similar annex with respect to native land claims. The wording in that annex is so much stronger than it is with respect to health care. You should read it and see what the difference is, because that really does respect the agreement the federal government will undertake with the native people on land claims. The way it is worded in this annex II that you just read, it is not nearly as strong.

I would also like to mention that the government said in 1987 and 1988 that medicare was exempt. Yet we have in the agreement all of these things. You are saying it again, that health care is safe and protected, but in fact it is not. If you read chapter 14 of the current free trade agreement, all of these things are included in it. They are not exempt, and those are important services. If you read NAFTA, those services are not exempt. In addition to that, NAFTA provides

[Translation]

**M. Worthy:** J'étais impatient d'entendre votre exposé. J'ai été, pendant des années, membre de conseils d'administration d'hôpitaux ici en Colombie-Britannique et j'ai aussi pris part aux activités de diverses associations hospitalières. Cela dit, je suis plutôt déçu car je vois dans ce débat beaucoup de confusion et de méfiance.

Il est évident que le régime de santé de la Colombie-Britannique et de l'ensemble du pays se voit actuellement confronté à de graves difficultés mais, à mon avis, cela n'a rien à voir avec le libre-échange. Pourtant, vous en rendez responsable l'Accord de libre-échange et, à terme, l'ALÉNA.

Avant de commencer mes questions, je tiens à ce qu'il soit dit, aux fins du procès-verbal, que, selon le texte même de l'ALÉNA, sous la rubrique des services sociaux, à l'annexe 2, le Canada se réserve le droit d'adopter ou de maintenir en application toute mesure touchant le maintien de l'ordre et l'organisation des services correctionnels et un certain nombre de domaines, y compris dans celui de la santé et des soins à l'enfance. Il me semble donc clair que l'accord ne s'applique pas au régime de santé des Canadiens.

Je reconnais que dans de nombreux domaines, nous éprouvons au Canada de sérieux problèmes financiers. Il est assez évident qu'il va bien falloir trouver l'argent pour financer notre régime de santé. Le gouvernement fédéral a imposé aux provinces la discipline budgétaire à laquelle il s'est lui-même trouvé confronté. Tout cela soulève de graves problèmes mais je ne pense pas qu'ils soient liés à l'ALÉNA.

**Mme Henwood:** Nous avons pourtant évoqué la prolongation de la durée des brevets accordés pour les médicaments. Cela a des répercussions négatives très directes sur les coûts de l'assurance-maladie, et les sociétés pharmaceutiques multinationales sont essentiellement américaines.

**M. Worthy:** Mais cela n'a rien à voir avec l'accord de libre-échange. Il s'agit d'une mesure législative différente.

**Mme Fuller:** Excusez-moi, mais l'ALÉNA englobe les brevets pour les médicaments.

Ce que je voulais dire aussi, en ce qui concerne l'annexe II—je ne sais pas exactement où cela se trouve dans l'accord—, c'est qu'il y a une annexe semblable pour ce qui est des revendications territoriales des autochtones. Les termes utilisés dans cette annexe sont beaucoup plus forts en ce qui concerne l'assurance-maladie. Vous devriez la lire pour voir les différences, parce que cela respecte vraiment l'entente que le gouvernement fédéral contractera avec les autochtones au sujet des revendications territoriales. Les termes utilisés dans l'annexe II que vous venez de lire, sont loin d'être aussi forts.

J'aimerais également vous rappeler que le gouvernement a dit en 1987 et en 1988 que l'assurance-maladie ne serait pas touchée. Pourtant, nous retrouvons tout cela dans l'accord. Vous nous dites à nouveau qu'on ne touchera pas aux soins de santé, mais ce n'est pas le cas. Si vous lisez le chapitre 14 de l'accord de libre-échange existant, vous verrez que toutes ces choses sont incluses. Elles n'en sont pas exclues, et ce sont des services importants. Si vous lisez l'ALÉNA, vous

[Texte]

for a review process that is clearly designed to remove those kinds of exclusions.

So we do not feel that health care is exempt. We do not feel that health care has fared very well since 1989. In fact, we feel, as we point out in this submission, that what has in fact happened is the Government of Canada undertook certain obligations in the free trade agreement and, in order to fulfil its obligations, has in fact taken legislative steps to undermine the Canada Health Act.

**Mr. Worthy:** No, no. This is paranoia taking over.

**Ms Fuller:** This is fact.

**Mr. Worthy:** There are no facts there. We were told when we went into the free trade agreement that we were going to lower our health care to the level of the U.S. We were going to change our system. In fact, what we are going to see, in all likelihood, is the U.S. adopting our kind of system—or attempting to if they possibly can.

**Mr. Skelly:** It seems that they are going up and we are going down.

**Mr. Worthy:** But it has absolutely nothing to do with the free trade agreement. What we are talking about is a financial crisis in Canada.

**Ms Fuller:** You just contradicted yourself. A few minutes ago you said that we have real problems in supporting our current health care system, medicare. One of the reasons why the provinces are having so much trouble is because Ottawa has pulled billions of dollars out of health care. There is not a single province in Canada that can afford medicare—not one.

**Mr. Worthy:** But whether it comes from the province or from the federal government, they are the same taxpayers. It is you and I. What you are saying is that we Canadians cannot afford this health care system.

**Ms Fuller:** We are still putting money into Ottawa. Ottawa is just not giving it back.

**Mr. Worthy:** We do have an operating surplus, but when you recognize the deficit we have to pay, the interest on the debt, it is taking \$42 billion a year. We do not have the money.

**Ms Henwood:** But medicare did not cause that deficit and medicare is paying the penalty.

**Mr. Worthy:** No, but it is operating within the environment. So there is no question that there are problems, but there is absolutely no tie-in between those and the trading agreement.

**Ms Henwood:** I would put it that that is your conclusion and we have a different conclusion. I guess what we can agree to do is disagree with your conclusion, because I do not think you are going to change our opinion and I guess what you are saying is we are not going to change yours.

[Traduction]

verrez également que ces services ne sont pas exclus. Qui plus est, l'ALÉNA prévoit un processus d'examen qui est de toute évidence conçu pour éliminer ces types d'exclusions.

Nous n'avons donc pas l'impression que les soins de santé sont exclus. Nous avons plutôt l'impression que le régime d'assurance-maladie ne se porte pas très bien depuis 1989. En fait, nous avons l'impression, comme nous le soulignons dans ce mémoire, que le gouvernement du Canada a dû, pour s'acquitter de certaines des obligations qu'il a contractées en vertu de l'accord de libre-échange, prendre des mesures législatives pour réduire la portée de la Loi canadienne sur la santé.

**M. Worthy:** Mais c'est de la paranoïa.

**Mme Fuller:** C'est un fait.

**M. Worthy:** Le fait est qu'on nous a dit, lorsque nous avons conclu l'accord de libre-échange, que nous allions ramener nos soins de santé au niveau de ceux des États-Unis. Nous allions changer notre système. En réalité, ce qui arrivera probablement, c'est que les États-Unis vont adopter le même genre de régime que nous—ou essayer de le faire s'ils en sont capables.

**M. Skelly:** J'ai l'impression que les soins de santé s'améliorent chez eux alors qu'ils diminuent chez nous.

**M. Worthy:** Mais cela n'a absolument rien à voir avec l'accord de libre-échange. Cela est relié à la crise financière que traverse le Canada.

**Mme Fuller:** Vous venez de vous contredire. Il y a quelques minutes à peine, vous avez dit qu'il nous est très difficile de financer notre régime actuel de soins de santé, l'assurance-maladie. L'une des raisons pour lesquelles les provinces éprouvent tant de difficultés est qu'Ottawa a cessé d'affecter des milliards de dollars aux soins de santé. Pas une seule province au Canada ne peut s'offrir le luxe d'un régime d'assurance-maladie—pas une.

**M. Worthy:** Mais que l'argent vienne de la province ou du gouvernement fédéral, il provient des mêmes contribuables. De vous et de moi. Ce que vous dites en fait, c'est que nous, Canadiens, ne pouvons pas nous payer ce régime d'assurance-maladie.

**Mme Fuller:** Nous continuons de verser de l'argent à Ottawa. Il a simplement cessé de nous le remettre.

**M. Worthy:** Nous avons un excédent de fonctionnement, mais si l'on tient compte du déficit que nous avons à payer, des intérêts sur la dette, on arrive à des coûts de 42 milliards de dollars par année. Nous n'avons pas l'argent qu'il faut.

**Mme Henwood:** Mais ce déficit n'est pas attribuable au régime d'assurance-maladie, et il doit pourtant en subir les contre-coups.

**M. Worthy:** C'est vrai, mais il fonctionne dans la conjoncture actuelle. Il ne fait aucun doute qu'il y a des problèmes, mais il n'existe absolument aucun lien entre ceux-ci et l'accord commercial.

**Mme Henwood:** Je voudrais donc dire que c'est là votre conclusion et que nous arrivons à une conclusion différente. Nous devrons donc nous contenter d'être en désaccord avec votre conclusion, parce que je ne pense pas que vous arriviez à nous faire changer d'avis ou que nous arrivions, si je me fie à ce que vous nous dites, à influencer vos vues.



[Text]

**Mr. Worthy:** I have a factual question, then, if I could get to that. Has there been the sale of services and goods by health care specialists and health care services in Canada? Has it increased or decreased since free trade came in?

**Ms Fuller:** What do you mean by that?

**Mr. Worthy:** For instance, services—the health care consultants, computer services, programs—and the products we may have. Those are the kinds of things that you can in fact measure.

**Ms Henwood:** If you read the newsletters we get from the various associations across the country, you would see that this whole area of moving in to set up your own private business and so on is a real, live question among a lot of people who work in the health-care sector. For example, radiological technologists are now looking at the whole question of whether or not the association should sanction their members going out to set up their own private clinics. If you look at the kinds of material published by the associations that represent laboratory technologists, they're asking the same questions. What they're saying is that the Government of Canada is encouraging the growth of the private sector in health care, so should they be moving into that area.

• 1550

If you read those kinds of newsletters, then you would know what was going on; and that is what's going on.

**Mr. Worthy:** Some of those may be anecdotal.

One more point before I leave. You were talking about the direction within Canada, trying to take services closer to home. Last week in Ottawa I was talking to a very dedicated health professional who is totally committed to doing that. She said anybody who doesn't recognize that's the reality... It is not necessarily because it's going to save a lot of dollars in the long run, but because that is the reality in health care, the direction it has to go in. It has no bearing I can see on the free trade agreement.

**Ms Henwood:** But certainly it does. Fundamentally, we don't have a problem with health care being closer to home. What we're saying is it depends on who's going to deliver it, who's going to be administering and controlling that health care. Is it going to be delivery of health care that's publicly administered, or is it going to be somebody from outside the country, making a profit on that? Are they going to be private companies?

**Mr. Worthy:** Well, the private companies could be foreign or they could be local.

**Ms Henwood:** That's right. Our point is that under this free trade agreement, that's right, those companies could be Canadian or they could be foreign. We're saying the free trade agreement is going to facilitate the movement of probably U.S.-based companies into that private sector. And they're not in it because they love Canadians; they're in it to make money. What we're saying is if you're going closer to home in your province with your health care plan, it should be publicly administered and not for profit. That's the point we want to make.

[Translation]

**M. Worthy:** J'aurais une question précise à poser. Des spécialistes des soins de santé et des établissements ont-ils vendu des biens et services au Canada? Ce commerce a-t-il augmenté ou diminué depuis la signature de l'accord de libre-échange?

**Mme Fuller:** Que voulez-vous dire par là?

**M. Worthy:** J'entends par là les services de conseillers en soins de santé, les services informatiques, des programmes et divers produits. Ce sont là des choses qu'on peut mesurer.

**Mme Henwood:** À en juger d'après les bulletins que nous recevons des diverses associations canadiennes, un grand nombre de travailleurs de la santé songent à se lancer en affaires. Par exemple, les techniciens en radiologie se demandent actuellement si leur association devrait les autoriser à ouvrir leurs propres cliniques. Si vous regardez les documents que publient les associations qui représentent les techniciens de laboratoire, vous verrez qu'elles se posent la même question. L'on se dit que puisque le gouvernement du Canada encourage l'essor du secteur privé dans le domaine des soins de santé, il faudrait peut-être aller de l'avant.

Si vous lisiez ces bulletins vous sauriez ce qui se passe; et c'est exactement ce qui se passe.

**M. Worthy:** Certains sont peut-être anecdotiques.

Une dernière chose avant que je parte. Vous avez parlé de l'orientation qui se dessine au Canada, des efforts pour offrir des services plus près de chez-soi. J'ai rencontré, la semaine dernière à Ottawa, une professionnelle de la santé très dévouée qui y croit à cent pour cent. Elle m'a dit que quiconque ne reconnaît pas que c'est là la réalité... Pas nécessairement parce que cela coûterait beaucoup moins cher à long terme, mais bien parce que c'est l'orientation à donner aux soins de santé. Je ne vois par conséquent aucun lien avec l'accord de libre-échange.

**Mme Henwood:** Il y en a sûrement un. Nous n'avons rien, en principe, contre le fait d'offrir des soins de santé plus près de chez-soi. À notre avis, le problème a plutôt à voir avec qui en assurera la prestation, qui administrera et contrôlera ce régime de soins. La prestation des soins sera-t-elle assurée dans le cadre d'un régime public d'assurance-maladie, ou par quelqu'un de l'extérieur, dans un but lucratif? Y aura-t-il des entreprises privées?

**M. Worthy:** Les entreprises privées pourraient tout aussi bien être étrangères ou locales.

**Mme Henwood:** C'est exactement ce à quoi nous voulons en venir. En vertu de cet accord de libre-échange, c'est vrai, ces entreprises pourraient être canadiennes ou étrangères. Ce que nous voulons faire ressortir, c'est qu'il facilitera l'implantation de sociétés probablement américaines dans ce secteur. Et ce ne sera pas par amour des Canadiens qu'elles viendront chez-nous, mais pour faire de l'argent. Donc, selon nous, si on veut offrir dans la province des services plus personnalisés, c'est à un organisme public qu'il faudrait en confier la prestation, et non pas à des organismes à but lucratif. Voilà à quoi nous voulons en venir.

[Texte]

**Mr. Skelly:** The one thing I would take exception to is that the federal government was imposing some form of fiscal discipline on the province. This was an absolutely irresponsible, unilateral cut of federal funding for a partnership arrangement on health care. The consequences of the unilateral cut for British Columbia amount to going from a deficit of \$1 billion to a deficit of \$2.7 billion. There is a \$15 billion annual budget, and \$5 billion are carved out for health care. Instead of the federal government approaching it as a partnership arrangement, they have just unilaterally opted out. If there had been any intent to improve the cost efficiency of health care, they would have worked on specific programs to improve it. I think that's absolutely false.

Some very complex changes are coming, including the free trade agreement; and everything you've said we accept as definitely damaging potential. Are you doing any hands-on work with the public to try to educate the public on what the consequences of this are, where you're in the community, working with the public to try to understand these complicated issues?

**Ms Henwood:** No.

**Mr. Skelly:** If not, why not?

**Ms Henwood:** We are working with our members, and our members are working often in coalitions in the communities and putting this perspective forward and giving them this sort of information so the public is aware of the sorts of problems that are going to happen. Also, in B.C. in our last provincial election, health care was a major issue. I think we can anticipate health care is going to become a major issue in the next federal election as well. I think what we'll be doing, in a non-partisan way, is taking our concerns into that arena and informing people of our concerns.

• 1555

**Mr. Skelly:** Is your present director working closely with your past director to see that your concerns are met?

Thanks, Mr. Chairman.

**Mr. McWilliam:** My apologies for bouncing in and out. I didn't hear a lot of your presentation, so you may have actually covered the point of my question, and I apologize if that is the case, but I'll ask it anyway.

If we go back to the discussion surrounding the 1988 election and the fact that free trade was very much a component of that election, one of the comments made many times was that the free trade agreement endangered the future of the Canadian medicare system. I can remember very clearly the government calling us liars on that. It was a comment made numerous times.

Now we have the reality of the free trade agreement. We've seen the loss of some 500,000 jobs across Canada, increasing interest rates, the dollar flat on its back. We've seen the permanent closure of hundreds of Canadian

[Traduction]

**M. Skelly:** J'en ai contre le fait que le gouvernement fédéral ait essayé d'imposer une certaine forme de discipline financière à la province. Il s'est montré tout à fait irresponsable en décidant unilatéralement de réduire ses dépenses au chapitre des soins de santé malgré l'accord intervenu. La décision unilatérale fera passer le déficit de 1 milliard à 2,7 milliards de dollars en Colombie-Britannique. Il y a un budget annuel de 15 milliards de dollars, et la somme de 5 milliards de dollars est destinée aux soins de santé. Au lieu de consulter la province, avec qui il a signé un accord, le gouvernement fédéral a décidé unilatéralement de se retirer du programme. S'il avait vraiment voulu réduire les coûts des soins de santé, il aurait cherché à trouver des solutions véritables. Permettez-moi donc de douter de ses intentions.

Certains changements très complexes s'annoncent, y compris l'accord de libre-échange; et tout ce dont vous venez de parler risque, nous l'admettons, d'avoir des répercussions négatives. Essayez-vous de sensibiliser le public aux conséquences que tout cela pourrait avoir, étant donné la place que vous occupez dans la communauté, cherchez-vous à aider le public à comprendre ces questions compliquées?

**Mme Henwood:** Non.

**M. Skelly:** Pourquoi pas?

**Mme Henwood:** Nous travaillons auprès de nos membres, et ceux-ci travaillent souvent au sein d'une coalition dans la collectivité où ils essaient de transmettre ce genre d'information au public afin qu'il soit au fait des problèmes qui risquent de se poser. Aussi, lors des dernières élections provinciales en Colombie-Britannique, les soins de santé ont été un thème important. Je pense que nous pouvons nous attendre à ce que les soins de santé revêtent également énormément d'importance au cours des prochaines élections fédérales. Ce que nous chercherons à faire, en toute impartialité, c'est de tenir la population au courant de nos préoccupations à ce sujet.

**M. Skelly:** Votre directeur actuel travaille-t-il en étroite collaboration avec votre ancien directeur afin que compte soit tenu de vos préoccupations?

Merci, monsieur le président.

**M. McWilliam:** Je m'excuse d'aller et venir. J'ai manqué une bonne partie de votre exposé et il se pourrait fort bien que vous ayez déjà répondu à la question que je vais vous poser, auquel cas je m'excuse, mais je vais vous la poser quand même.

On a dit à maintes reprises lors des élections de 1988, où il a été abondamment question de libre-échange, que l'accord de libre-échange allait mettre en danger l'avenir du régime d'assurance-maladie du Canada. Je me rappelle très bien que le gouvernement nous ait traités de menteurs à ce moment-là. Cela a été dit à plusieurs reprises.

L'accord de libre-échange est devenu réalité depuis. Quelque 500 000 emplois ont disparu au Canada, les taux d'intérêt ont grimpé et le dollar a dégringolé. Des centaines d'usines canadiennes ont fermé leurs portes à tout jamais et



[Text]

manufacturing plants and a burgeoning government deficit as a result of decreased tax revenues. Is it in fact not the case with the federal government, for example, cutting back by capping federal transfer payments to provinces like British Columbia, that one of the reasons it says it has to cap those payments is because it doesn't have any money?

**The Chairman:** Get to the question.

**Mr. McWilliam:** I'm just trying to frame the question, Mr. Chairman. The point I'm having to make is that it does seem that the future of health care in Canada has been endangered by the very fact that the economy is so weak because of the impact of the free trade agreement and that its future is jeopardized. Would that be an accurate statement? Do you agree or want to make any comments on it?

**Ms Fuller:** Obviously the revenue to support medicare comes from tax dollars. The reason we link the deterioration of Canada's health care system to the free trade agreement is this. First of all, the federal government, in order to enforce the Canada Health Act, uses the transfers under established programs financing to the provinces, so the weakening or withdrawal of that funding actually weakens the Canada Health Act.

Two things are happening. One is that the act is weakened, and Quebec already, for example, is introducing or discussing fairly radical changes in its health delivery where they will be charging people user fees, and they don't care whether there's a Canada Health Act or not because it can't be enforced. So the withdrawal of funds weakens the act.

The second thing is that the withdrawal of funds means provinces can't make up the shortfall, so that in turn weakens the health care system and it means provinces are not going to be actually financially able to support medicare in Canada. It's as simple as that.

We feel that by taking these steps, Ottawa undertook certain obligations in the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and in order for the health care system to be opened up on the scale outlined in that Canada-U.S. agreement, they actually do have to weaken national standards. Quebec is going to be the first province that says to heck with the Canada Health Act and national standards. Then it will introduce private health insurance. It will do all these things.

There's also a question about private health insurance. There is pressure on provinces to continue providing certain kinds of services, but they can't, so these services are basically dumped into the private sector. Private health insurers now provide a lot of the services that at one time were provided under provincial health plans, and actually, the private health insurance industry in Canada is growing.

The Canada Health Act specifically says that health insurance will be publicly administered, will be administered on the basis of the principle of non-profit. This is not happening in Canada. People are afraid even to challenge the

[Translation]

la diminution des recettes fiscales a contribué à la hausse du déficit du gouvernement. Que le gouvernement fédéral, par exemple, réduise ses dépenses en plafonnant ses paiements de transfert aux provinces, dont la Colombie-Britannique, cela ne s'explique-t-il pas en partie par le fait qu'il n'a pas d'argent?

**Le président:** Venez-en à votre question.

**M. McWilliam:** Je voulais juste vous situer dans le contexte, monsieur le président. Ce à quoi je veux en venir, c'est qu'il me semble que l'avenir des soins de santé au Canada soit menacé à cause de la faiblesse de l'économie, qui est attribuable à l'accord de libre-échange. Est-ce que j'ai raison? Êtes-vous d'accord avec moi ou auriez-vous quelque chose à ajouter?

**Mme Fuller:** De toute évidence, l'argent qui sert à financer l'assurance-maladie provient des impôts. La raison pour laquelle nous faisons un lien entre la détérioration des soins de santé au Canada et l'accord de libre-échange est la suivante. Tout d'abord, le gouvernement fédéral utilise, aux fins de l'application de la Loi canadienne sur la santé, les transferts aux provinces en vertu du financement des programmes établis, de sorte que l'affaiblissement ou le retrait de ce financement contribue en fait à l'affaiblissement de cette loi.

Deux choses se produisent. La première est que la loi est affaiblie, et le Québec se propose déjà, par exemple, d'apporter des changements assez radicaux à son mode de prestation des services de santé. Il va imposer un ticket modérateur à la population et peu importe qu'il y ait ou non une Loi canadienne sur la santé, parce qu'elle ne peut pas être appliquée. Donc, comme je le disais, le retrait du financement affaiblit la portée de la loi.

La deuxième chose est que les provinces ne peuvent pas compenser la perte des fonds fédéraux, ce qui veut dire que le régime de soins de santé s'en trouvera affaibli et que les provinces ne seront pas financièrement capables d'en assurer le financement au Canada. C'est aussi simple que cela.

Nous estimons qu'en prenant ces mesures, Ottawa a contracté certaines obligations en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et qu'il lui faudra, pour que le régime d'assurance-maladie soit libéralisé conformément à cet accord, relâcher les normes nationales. Le Québec sera la première province à se balancer de la Loi canadienne sur la santé et des normes nationales. Puis, il autorisera les régimes d'assurance-maladie privés. C'est exactement ce qu'il fera.

Il faut aussi s'interroger sur l'assurance-maladie privée. Des pressions s'exercent sur les provinces pour qu'elles continuent à offrir certains types de services, mais elles en sont incapables de sorte qu'il faudra que le secteur privé prenne la relève. Les assureurs du secteur privé offrent maintenant toute une gamme de services qui étaient à une époque offerts dans le cadre de régimes provinciaux d'assurance-maladie et, en fait, l'industrie de l'assurance-maladie est en plein essor au Canada.

La Loi canadienne sur la santé dispose que l'assurance-maladie sera administrée par le secteur public, dans un but non lucratif. Ce n'est pas ce qui se passe au Canada. Les gens ont même peur de défier le gouvernement fédéral

[Texte]

federal government to fulfil its obligations under the Canada Health Act because of what the possible consequences might be. What direction would Ottawa go if it were challenged? Who knows?

• 1600

We certainly do link it to free trade, and we think the free trade agreement creates or it outlines a certain level of participation by the private sector, and specifically by the American service industry in the health sector in Canada.

**The Chairman:** Thank you. Your time has elapsed. I see Mr. MacLaren has rejoined us, but he doesn't have any questions to ask.

I thank the witnesses for coming forward.

**Ms Henwood:** Thank you.

**Mr. Skelly:** Mr. Chairman, it is my understanding that this is the last witness. Is there any chance to clarify a few items?

**The Chairman:** No. We have a series of individuals who have signed in and want to make personal presentations. I do apologize. Mr. Friesen did want to ask a short question, so—

**Mr. Friesen:** A couple of short ones actually.

The Minister of Health of this province, Mrs. Cull, has indicated very clearly that the delivery of health care is really not an issue of money but the distribution of money and how it is spent. Do you agree with that?

**Ms Henwood:** I think one of the things that you have to take into account is... I don't think you can freeze at this level. I think, just like everything else—

**Mr. Friesen:** No, I'm not talking about freezing, I'm talking about the present. Do you remember her saying that?

**Ms Henwood:** Yes. I think there's a good deal of wisdom in that, as long as the money is spent on health care and is not spent on profit going to other people. I think that's the caveat, that you should go with that.

**Mr. Friesen:** So you do agree—

**Ms Henwood:** So health care money spent wisely... but it's like anything else—

**Mr. Friesen:** Sure.

**Ms Henwood:** The money should be spent wisely and for the purpose that it's intended. Maybe there will be enough money if things are structured well. But only with the caveat that money should be spent wisely and for what it is intended.

**Mr. Friesen:** I agree. So you do agree with her on that. Well, to buttress that, we have frequently said that maybe what we need to do is get an audit, track the federal transfer payments to the provinces to make sure that the money that is being transferred to the provinces is actually being spent on the things for which it is allocated by the federal government, i.e., CAP or established programs financing.

[Traduction]

d'assumer ses obligations en vertu de la Loi canadienne sur la santé par crainte des répercussions qu'un tel geste pourrait avoir. Que ferait Ottawa s'il était mis au défi? Qui sait?

Nous voyons certes un lien entre tout cela et le libre-échange, et nous pensons que l'accord de libre-échange encourage un certain degré de participation du secteur privé, et tout particulièrement l'accès de l'industrie américaine des services au secteur de la santé au Canada.

**Le président:** Merci. Votre temps est écoulé. Je vois que M. MacLaren est revenu, mais il n'a aucune question à poser.

Je remercie les témoins d'avoir bien voulu nous rencontrer.

**Mme Henwood:** Merci.

**M. Skelly:** Monsieur le président, je crois comprendre que c'est le dernier témoin. Nous permettriez-vous d'éclaircir certains points?

**Le président:** Non. Un certain nombre de particuliers ont demandé à être inscrits sur la liste des témoins et auraient à faire un exposé à titre personnel. Je m'excuse. M. Friesen avait une brève question et... .

**M. Friesen:** Une ou deux en fait.

La ministre de la Santé de cette province, M<sup>me</sup> Cull, a indiqué en termes très clairs que la prestation des soins de santé a à voir non pas tant avec l'argent, mais avec la façon dont il est dépensé. Êtes-vous d'accord?

**Mme Henwood:** Je pense que l'une des choses dont il faut tenir compte... Je ne pense pas qu'on puisse imposer des restrictions à ce niveau. J'estime, comme dans tous les autres cas... .

**M. Friesen:** Non, je ne parlais pas de gel. Je voulais parler de la situation actuelle. Vous souvenez-vous qu'elle ait dit cela?

**Mme Henwood:** Oui. Je pense qu'elle a en bonne partie raison, dans la mesure où l'argent va aux soins de santé, qu'on ne s'en sert pas pour se remplir les poches. J'estime que c'est l'idée qu'il vous faudrait retenir.

**M. Friesen:** Vous êtes donc d'accord pour dire... .

**Mme Henwood:** Que l'argent consacré aux soins de santé doit être dépensé prudemment... mais c'est comme tout le reste... .

**M. Friesen:** Bien sûr.

**Mme Henwood:** L'argent devrait être dépensé judicieusement et servir aux fins à lesquelles il est destiné. Il y aurait peut-être assez d'argent si le système était bien structuré. Donc, il importerait avant tout que l'argent soit affecté judicieusement et serve pour les fins à lesquelles il est destiné.

**M. Friesen:** J'en conviens. Vous êtes donc d'accord avec elle à ce sujet. Dans cette optique, on a souvent dit qu'il faudrait peut-être procéder à une vérification, retracer les paiements fédéraux de transfert aux provinces pour s'assurer que l'argent qui leur est ainsi versé sert aux fins à lesquelles il est destiné par le gouvernement fédéral, c'est-à-dire le RAPC ou le financement des programmes établis.



[Text]

Shouldn't there be an audit done to make sure that when the federal government does transfer those moneys the provinces in fact do spend it on that and not on roads and ferries and other priorities they might have?

**Ms Fuller:** Really, the most important thing is for the government to continue to transfer the cash to the provinces. That's the first thing.

**Mr. Friesen:** Oh, there shouldn't be accountability?

**Ms Fuller:** You can't audit money that's not there.

**Mr. Friesen:** There shouldn't be accountability?

**Ms Fuller:** The cash transfers from the federal government will be over with by the turn of the century, at least as far as this province goes and the rest of the country. So there's not going to be any more cash coming from Ottawa.

**Mr. Friesen:** But I heard from the opposition when block funding came in—and I agree with it—the problem was that you didn't know how it was going to be spent. Would you agree that there ought to be some accountability on how that money is spent when it is transferred?

**Ms Fuller:** I think that we should only talk about what's really happening, not speculation—

**Mr. Friesen:** Exactly.

**Ms Fuller:** —or hypothetical things.

**Mr. Friesen:** That's what I—

**The Chairman:** There is taxpayers' money being transferred out, either in cash or transfer points. Forget about whether it's health care for a moment. Let's say the money is for the environment. If a dollar goes out for the environment, should there be an audit to ensure that a dollar is spent on the environment? I think we'd all agree that that makes sense. As Ms Henwood keeps saying, put it towards the environment, don't put it towards more managerial levels or more administrative levels, or anything like that, keep it focused.

**Mr. Friesen:** Two other points—

**Ms Henwood:** I think audits should be done. But as a taxpayer, I might question some of the decisions that are made by the federal government. I would like to see more audits done at that level.

**Mr. Friesen:** Granted.

**Ms Henwood:** So if you're demanding audits on one level and the other—

**Mr. Friesen:** We have an Auditor General.

• 1605

**Ms Henwood:** Yes, but the Auditor General makes all sorts of recommendations and basically, as far as I can see, as a taxpayer, they're ignored.

[Translation]

Ne devrait-il pas y avoir une vérification destinée à assurer que les provinces affectent les sommes qui leur sont transférées par le gouvernement fédéral aux programmes prévus et non aux routes et traversiers et à d'autres priorités qu'elles pourraient avoir?

**Mme Fuller:** En fait, l'important est que le gouvernement continue à transférer des sommes aux provinces. C'est la première chose.

**M. Friesen:** Et elles ne devraient avoir aucun compte à lui rendre?

**Mme Fuller:** On ne peut pas rendre compte de sommes dont on ne dispose pas.

**M. Friesen:** Les provinces n'auraient donc à rendre compte de rien?

**Mme Fuller:** Les transferts d'argent du gouvernement fédéral seront chose révolue à la fin du siècle, du moins en ce qui concerne cette province et le reste du pays. Il ne viendra donc plus d'argent du tout d'Ottawa.

**M. Friesen:** Mais l'opposition a dit lorsque le financement global a été introduit—et je suis d'accord avec elle—que le problème, c'est qu'on ne saurait pas comment l'argent allait être dépensé. Seriez-vous d'accord pour dire qu'il faudrait vérifier la façon dont l'argent est dépensé lorsqu'il est transféré?

**Mme Fuller:** Je pense que nous devrions nous en tenir à la réalité et éviter les suppositions. . .

**M. Friesen:** Vous avez raison.

**Mme Fuller:** . . . ou les hypothèses.

**M. Friesen:** C'est ce que je. . .

**Le président:** L'argent des contribuables est transféré, sous forme d'argent ou de points de transfert. Oubliez pendant un instant qu'il doit servir au financement des soins de santé. Supposons que l'argent doive aller à l'environnement. Si la somme de un dollar est ainsi transférée, ne faudrait-il pas procéder à une vérification pour s'assurer qu'elle est bel et bien consacrée à l'environnement? Je pense que nous serions tous d'accord pour dire que cela a du sens. Comme M<sup>me</sup> Henwood ne cesse de le dire, consacrons cet argent à l'environnement, pas au financement de paliers de plus en plus nombreux de gestion, ou à quoi que ce soit d'autre. Tenons-nous en aux besoins.

**M. Friesen:** Il y a deux autres points. . .

**Mme Henwood:** Je crois qu'il faudrait effectuer des vérifications. Comme contribuable, toutefois, je pourrais m'interroger sur certaines des décisions prises par le gouvernement fédéral. J'aimerais également qu'il y ait plus de vérifications à ce palier.

**M. Friesen:** Je vous donne raison.

**Mme Henwood:** Donc, si vous exigez qu'il y ait des vérifications à un palier et que l'autre. . .

**M. Friesen:** Nous avons un vérificateur général.

**Mme Henwood:** Oui, mais le vérificateur général fait toutes sortes de recommandations et, autant que je puisse en juger, comme contribuable, on les ignore.

[Texte]

**Mr. Friesen:** They are not.

Now, two other points: you say the OAS transfers to the pensioners are roughly \$21 billion a year in direct payments to senior citizens across Canada. And you call that trashing OAS? I don't know how you've come to that conclusion. Then you say that in the end, by 1998, Quebec will get no more transfer payments. But they do get transfer points. Is that a fair presentation of the reality, as you call it? Is it a fair presentation of reality when you mention, on the one hand, that the transfer payments may stop, but you don't mention that the provinces will get those tax points and get the benefit of direct taxation to their people without any federal control? Is that a fair presentation?

**Ms Fuller:** That's a fair representation of what's going on. You were talking about tax points, and I think that's what you were talking about before when you were talking about these going to general revenue into the provinces. Is that what you were trying to get at about the audit and all that stuff?

**Mr. Friesen:** No. At the present time we have cash transfer payments. We have no accounting as to whether those transfer payments are being used for what they are dedicated. They might not be used for health care in any of the 10 provinces—we don't know. They may be, but we don't know. That's at the present. In the future, you say, there will be no more cash transfers, but you don't say that there will be transfers of tax points so that the provinces can still get the same amount of revenue by direct taxation and have no federal control over that at all. Is it a fair presentation if you don't give us a balanced picture?

**Ms Fuller:** The money that comes to B.C. through cash transfers amounts to a good amount, and that's the amount we were focusing on. The tax transfers are not. . . Are you saying that through the tax transfers, the federal government is maintaining its commitment to health, to supporting medicare?

**Mr. Friesen:** Absolutely. When we transfer tax points to the province, we get out of that field of grabbing money from the taxpayer and we let the province do it. They get the cash directly.

**Ms Fuller:** Through the transfer of tax points, is Ottawa able to maintain the national standards in the Canada Health Act?

**Mr. Friesen:** Why not?

**Ms Fuller:** Well, I'm asking you.

**Mr. Friesen:** It's part of the act.

**The Chairman:** That is one of the concerns.

**Ms Henwood:** How can you do that?

[Traduction]

**M. Friesen:** Ce n'est pas le cas.

J'en viens à deux autres points: vous dites que les transferts aux retraités dans le cadre de la Sécurité de la vieillesse équivalent grosso modo à 21 milliards de dollars par année sous la forme de paiements directs aux personnes âgées du Canada. Et vous dites qu'on sabre dans la Sécurité de la vieillesse? Je ne sais pas comment vous en êtes arrivé à cette conclusion. Vous dites ensuite qu'en 1998 le Québec ne recevra plus de paiements de transfert. Or, il recevra des points de transfert. Est-ce que cela traduit bien la réalité, comme vous l'appellez? Êtes-vous fidèle à la réalité lorsque vous dites, d'une part, que les paiements de transfert cesseront peut-être, mais que vous ne mentionnez pas, d'autre part, que les provinces obtiendront des points d'impôt et pourront imposer directement les contribuables sans que le gouvernement fédéral intervienne? Est-ce une description juste?

**Mme Fuller:** C'est une description juste de ce qui se passe. Vous avez parlé des points d'impôt, et je pense que c'est ce à quoi vous faisiez allusion tout à l'heure lorsque vous avez parlé des recettes générales des provinces. Est-ce à quoi vous vouliez en venir lorsque vous avez parlé de vérifications et d'autres choses encore?

**M. Friesen:** Non. À l'heure actuelle, nous avons les paiements de transfert pécuniaires. Nous ne procédons à aucune vérification pour nous assurer que ces paiements de transfert sont affectés aux programmes auxquels ils sont destinés. Il se pourrait qu'ils ne soient pas affectés aux soins de santé dans aucune des 10 provinces—nous n'en savons rien. C'est peut-être le cas, ou cela ne l'est peut-être pas. C'est la situation telle qu'elle existe actuellement. À l'avenir, comme vous le dites, il n'y aura plus de transferts pécuniaires, mais vous ne dites pas qu'il y aura des transferts de points d'impôt de sorte que les provinces pourront toucher les mêmes recettes grâce à l'impôt direct et qu'il n'y aura aucun contrôle de la part du gouvernement fédéral. Comment pouvez-vous affirmer décrire la réalité si vous ne nous donnez pas tous les éléments?

**Mme Fuller:** L'argent qui est versé à la C.-B. par le biais des transferts pécuniaires représente une somme intéressante, et c'est de cette somme dont nous parlions. Les transferts fiscaux ne sont pas. . . Voulez-vous dire que les transferts fiscaux permettront au gouvernement fédéral de maintenir ses engagements au chapitre de la santé, de financer l'assurance-maladie?

**M. Friesen:** Absolument. Lorsque nous transférons des points d'impôt à la province, nous cessons d'aller chercher directement de l'argent dans les poches du contribuable et nous laissons à la province le soin de le faire. Elle va elle-même chercher l'argent.

**Mme Fuller:** Par le biais du transfert des points d'impôt, Ottawa est-il capable de maintenir les normes nationales définies dans la Loi canadienne sur la santé?

**M. Friesen:** Pourquoi pas?

**Mme Fuller:** Je vous pose la question.

**M. Friesen:** Cela fait partie de la loi.

**Le président:** C'est l'un des sujets de préoccupation.

**Mme Henwood:** Comment y parviendrez-vous?



[Text]

**The Chairman:** You're correct, because the Canada Health Act does control the cash portion. If you want to do an interesting exercise sometime, try to figure out how these tax point transfers are negotiated. But it's a legitimate concern that's been discussed before the health and welfare committee, that after the cash transfers stop, indeed where—

**Ms Henwood:** How will you expect them to do it?

**The Chairman:** —is the Canada Health Act, so that's been correctly stated; that part is accurate. I thank you for your presentation.

As the members are aware, on the agenda we have ad hoc presentations. As of 4 p.m. six people have indicated that they would like to make presentations, so we have scheduled one hour for these presentations.

I would ask Linda Meyer to come forward.

We have eight minutes for each presentation, which allows you a few seconds to introduce yourself, approximately seven minutes for your presentation, and unfortunately there won't be any time to ask questions. If your presentation is shorter than that. . .

**Ms Linda Meyer (Individual Presentation):** My speech is five minutes.

Mr. Chairman, committee members, fellow speakers and Canadians, with a show of hands, how many of you have read the draft of the North American Free Trade Agreement?

• 1610

Unfortunately, I was unable to do so, because I was denied equality of opportunity, which is supposed to be part of our liberal ideology, as my member of Parliament, Joy Langan, could not obtain a single copy of NAFTA.

However, I do have plenty of ammunition—information—which I shall use to execute the North American Free Trade Agreement before it executes Canada's cultural, social, economic and political sovereignty.

Canada and Mexico are not on a level playing field in terms of economics with regard to the world's greatest obnoxious superpower, the United States. In fact, Canada is a mere junior partner and part of the metropolis-hinterland concept. In this theory, the United States is a metropolis, which is the centre of economic and political control, while Canada is the hinterland, which is a comparatively underdeveloped colonial area.

In addition, sociologist Arthur Davis says that since economic and political control resides with the metropolis, there may be a conflict between the interests of the two kinds of regions. The underdevelopment of the hinterland is a sign of its economic and political weakness and it may be the result of a deliberate policy of underdevelopment.

Canada is a hinterland in comparison with the United States. We send raw materials and semi-processed goods to the United States or to American-owned companies that are based in Canada. Of course, finished products are available to all of Canada, but the largest share of the profits remain in the United States.

[Translation]

**Le président:** Vous avez raison, parce que la Loi canadienne sur la santé régit les transferts pécuniaires. Si vous voulez vous amuser, essayez de calculer comment ces transferts de points d'impôt sont négociés. Il reste que c'est une inquiétude légitime dont a discuté le Comité de la santé et du bien-être social, à savoir que lorsque les transferts pécuniaires auront pris fin, en fait quand. . .

**Mme Henwood:** Comment s'y prendra-t-il, d'après-vous?

**Le président:** . . . en ce qui concerne la Loi canadienne sur la santé, vous avez raison. Je vous remercie de votre exposé.

Comme les membres le savent, nous entendrons divers exposés. À 16 heures, six personnes avaient indiqué leur intention de faire une déclaration, et nous avons donc prévu une heure pour elles.

Je demanderais à Linda Meyer de s'avancer.

Nous avons huit minutes pour chaque témoignage. Vous avez quelques secondes pour vous présenter et à peu près sept minutes pour faire votre exposé, et il ne restera malheureusement pas de temps pour les questions. Si votre exposé est plus court que. . .

**Mme Linda Meyer (présentation individuelle):** Mon exposé durera cinq minutes.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, chers concitoyens, pourriez-vous me dire, en levant la main, combien d'entre vous ont lu le projet d'Accord de libre-échange nord-américain?

Malheureusement, je n'ai pas pu le lire, car on m'a refusé l'égalité des chances, notion qui est pourtant censée faire partie de notre idéologie libérale, parce que ma députée, Joy Langan, n'a pu se procurer une seule copie de l'ALÉNA.

Cependant, j'ai en ma possession plein de munitions—d'information—dont je vais me servir pour mettre un terme à l'Accord de libre-échange nord-américain avant qu'il ne mette un terme à la souveraineté culturelle, sociale, économique et politique du Canada.

Le Canada et le Mexique ne sont pas à égalité sur le plan économique face à la plus grande superpuissance la plus odieuse au monde, les États-Unis. En fait, le Canada n'est qu'un simple associé et qu'un élément de la notion métropole-arrière-pays. Selon cette théorie, les États-Unis sont une métropole, c'est-à-dire qu'ils exercent un contrôle économique et politique, alors que le Canada est l'arrière-pays, c'est-à-dire une colonie sous-développée par comparaison.

De surcroît, étant donné, comme le disait le sociologue Arthur Davis, que le contrôle économique et politique relève de la métropole, il pourrait y avoir un conflit entre ses intérêts et ceux de l'arrière-pays. Le sous-développement de l'arrière-pays est un signe de sa faiblesse économique et politique et pourrait fort bien être le résultat d'une politique délibérée.

Le Canada est un arrière-pays par comparaison avec les États-Unis. Nous expédions des matières premières et des produits semi-transformés aux États-Unis ou aux entreprises américaines installées au Canada. Bien entendu, des produits finis sont offerts à tous au Canada, mais le gros des profits reviennent aux États-Unis.

[Texte]

Finally, Canada suffers from institutional emulation, which is part of the metropolis-hinterland concept. Institutional emulation occurs because metropolis-hinterland relationships make independent cultural development increasingly difficult and there is the consequent, inevitable convergence toward the institutions of the dominant region.

Besides being victims of the metropolis-hinterland concept, Canadians are also victims of the deskilling of labour. The deskilling of labour discourages higher education and advanced training because the idea is to cheapen the work force as this will increase profit. This is very important to the North American Free Trade Agreement. Consequently, the deskilling of labour in Canada will increase because NAFTA's bottom line is the maximization of profit.

Ultimately, NAFTA will exploit people for profit. Speaking of exploiting people—proletarians for profit—reminds me of Karl Marx. He wrote about infamous free trade over 150 years ago. He said that the bourgeoisie has resolved personal worth into exchange value and in place of the numberless, indivisible chartered freedoms has set up that single unconscionable freedom: free trade. In one word—for exploitation failed by religious and political illusions, it has substituted naked, shameless, direct and brutal exploitation.

In addition, Canadians, Americans and Mexicans will experience brutal exploitation via NAFTA. However, Canadians will suffer the most, because we have the most to lose. For example, we may, in a sense, lose the following social policies and programs: universal medicare, unemployment insurance, family allowance or its equivalent, welfare, old age pensions, disability pensions and so on.

Canadians also have a higher standard of living, which will certainly be eroded. Finally, we will experience bipolarization. In other words, the rich will get richer and the poor will get more numerous.

Ladies and gentlemen, my time limitation is rapidly advancing. Consequently, I must condense my conviction regarding NAFTA into a couple of sentences.

• 1615

It is not too late to stop the tri-lateral or North American Free Trade Agreement. Otherwise, NAFTA will hammer the last nail in our assimilation coffin. Therefore, I will do everything within my power to kill the infamous North American Free Trade Agreement before it kills the greatest nation-state in the world, Canada.

**The Chairman:** Thank you.

**Ms Meyer:** Thank you.

**The Chairman:** Next we have Professor Robert Clark. Professor Clark has taught in the Department of Economics at UBC for almost 40 years. When Mr. Blenkarn brought the GST committee through here maybe three years ago, Professor Clark, I remember you attending both days, I think, of those particular hearings and presenting a brief.

[Traduction]

Enfin, le Canada souffre d'une émulation institutionnelle, élément intégrant de la notion métropole-arrière-pays. L'émulation institutionnelle se produit lorsque les liens entre la métropole et l'arrière-pays font qu'il devient de plus en plus difficile pour l'arrière-pays de se développer sur le plan culturel, d'où l'inévitable convergence vers les institutions de la métropole.

Sans compter que les Canadiens sont également victimes de la déformation de la main-d'œuvre. Celle-ci décourage les travailleurs de se perfectionner parce que l'idée est d'obtenir une main-d'œuvre à bon compte pour augmenter les profits. C'est là un aspect très important de l'Accord de libre-échange nord-américain. Par conséquent, la déformation de la main-d'œuvre au Canada ira grandissante parce que l'objet premier de l'ALÉNA est la maximisation des profits.

Au bout du compte, les gens seront exploités aux seules fins de profit. L'exploitation des prolétaires pour réaliser des profits me rappelle Karl Marx. Il a écrit au sujet de l'infâme libre-échange il y a plus de 150 ans. Il a en effet dit que la bourgeoisie avait fait du travailleur une monnaie d'échange et remplacé les innombrables libertés indivisibles par cette seule liberté déraisonnable: le libre-échange. En un mot, elle a substitué à l'exploitation religieuse et politique, non couronnée de succès jusque-là, l'exploitation pure, éhontée, directe et brutale.

Les Canadiens, les Américains et les Mexicains seront eux aussi victimes d'une exploitation brutale attribuable à l'ALÉNA. Cependant, ce sont les Canadiens qui s'en ressentiront le plus, parce que c'est nous qui avons le plus à perdre. Par exemple, nous pourrions devoir renoncer aux politiques et programmes sociaux suivants: assurance-maladie universelle, assurance-chômage, allocations familiales ou l'équivalent, bien-être social, pensions de vieillesse, pensions d'invalidité, et ainsi de suite.

De plus, les Canadiens ont un niveau de vie plus élevé, auquel il sera sûrement porté atteinte. Enfin, nous connaissons la bipolarisation. Autrement dit, les riches s'enrichiront et les pauvres se feront de plus en plus nombreux.

Mesdames et messieurs, j'ai presque épuisé le temps qui m'était alloué. Par conséquent, je vais résumer en quelques phrases mes convictions au sujet de l'ALÉNA.

Il n'est pas trop tard pour mettre un terme à l'accord trilatéral ou Accord de libre-échange nord-américain. Sinon, ce sera le dernier clou du cercueil de notre assimilation. C'est pourquoi je ferai tout ce qui est en mon pouvoir pour réduire à néant l'infâme Accord de libre-échange nord-américain avant qu'il ne réduise à néant le plus grand pays au monde, le Canada.

**Le président:** Merci.

**Mme Meyer:** Merci.

**Le président:** Notre prochain témoin est le professeur Robert Clark. M. Clark a enseigné au Département de sciences économiques de l'Université de la Colombie-Britannique pendant près de 40 ans. Lorsque M. Blenkarn est venu ici avec le comité de la TPS il y a à peu près trois ans, je me souviens, monsieur Clark, que vous aviez assisté aux audiences qui ont duré deux jours, je pense, et que vous avez présenté un mémoire.



[Text]

Again, you have presented an 11-page brief and it's unfortunate we can give you only six or seven minutes to highlight it, but I am going to have to keep to that time.

**Professor Robert M. Clark (Individual Presentation):** I appreciate the privilege of appearing before this committee. I would like to look back for a moment at how the free trade agreement came into effect.

Up until 1981 the United States had a very favourable balance of trade on current accounts.

**The Chairman:** I hope you recognize we will not have time to hear your entire presentation.

**Prof. Clark:** I realize that. Actually, I have to cut it about in half.

**The Chairman:** No, you have to cut it—again, you only have six minutes, so you might want to summarize your feelings about NAFTA, but I have to keep to the time slate.

**Prof. Clark:** I understand.

The United States, then, had a deficit for four years of over \$0.5 trillion. This led them to put forward proposals restricting entry of goods from other countries. Those restrictions would have applied to us if we had not entered into a free trade agreement with the United States.

Now, what has happened since that agreement came into effect? Since that time employment in manufacturing, from 1988 up to the first half of 1993, annualized, seasonally corrected, decreased by 273,000, while there was a total increase in employment of 95,000. Clearly, the manufacturing industries were the ones most adversely affected.

Now, if we look at what has happened over that period of time, Canada's gross domestic product increased by 5%, our merchandise exports increased by 7.8%, and our exports to the United States increased by 18.4%—a dollar increase of \$19 billion. Surely with an increase of that magnitude, the free trade agreement deserves some of the credit for this increase and the additional jobs that were bound to have been created by it.

Turning now to the agreement, the brief as you have it outlines the advantages to us of that free trade agreement, and I will not take the time to go over those. The NAFTA agreement retains these advantages essentially and adds a few more.

If Canada does not become a partner with the United States and Mexico under NAFTA, Canadian firms will lose opportunities for investment. If the United States has a trade agreement such as NAFTA with Mexico and Canada does not have such an agreement, this will be an incentive for some new manufacturing facilities in the United States to locate there rather than in Canada because they would have access to both the Mexican and the Canadian market.

[Translation]

Cette fois-ci, vous nous avez présenté un mémoire de 11 pages, et il est malheureux que nous n'ayons que six ou sept minutes à vous consacrer, mais il faudra nous en tenir à notre horaire.

**M. Robert M. Clark (professeur, présentation individuelle):** Je vous sais gré de l'occasion qui m'est offerte de témoigner devant le comité. J'aimerais revenir un instant sur la manière dont l'accord de libre-échange est devenu réalité.

Jusqu'en 1981, les États-Unis ont eu une balance commerciale très favorable au chapitre des comptes courants.

**Le président:** N'oubliez pas que nous n'aurons pas le temps d'écouter tout votre exposé.

**M. Clark:** Je le sais. Il va me falloir le réduire de moitié.

**Le président:** Vous pourriez devoir, étant donné, comme je viens de le dire, que vous n'avez que six minutes, résumer vos vues au sujet de l'ALÉNA. Je dois m'en tenir à l'horaire.

**M. Clark:** Je comprends.

Pendant quatre ans, donc, les États-Unis ont eu un déficit de plus de 0,5 billion de dollars. Cela les a incités de mettre de l'avant des propositions restreignant l'importation de produits d'autres pays. Ces restrictions se seraient appliquées à nous aussi si nous n'avions pas conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis.

Que s'est-il passé depuis l'entrée en vigueur de cet accord? Depuis, soit entre 1988 et le premier semestre de 1993, l'emploi dans le secteur manufacturier, ajusté en fonction des variations saisonnières, a diminué puisqu'il y a eu perte de 273 000 emplois alors que l'augmentation totale du nombre d'emplois a été de 95 000. De toute évidence, les industries de la fabrication sont celles qui ont été le plus durement touchées.

Si l'on regarde maintenant ce qui s'est passé dans cet intervalle, on peut voir que le produit national brut du Canada a augmenté de 5 p. 100, que nos exportations de marchandises se sont accrues de 7,8 p. 100 et que nos exportations vers les États-Unis ont grimpé de 18,4 p. 100—une augmentation en dollars de 19 milliards de dollars. Une partie du crédit revient sûrement à l'accord de libre-échange pour ces forts taux d'augmentation et les emplois supplémentaires qui devaient en découler.

Le mémoire que vous avez devant vous énumère les avantages de cet accord de libre-échange, et je ne les passerai pas en revue pour vous. L'ALÉNA nous permettrait essentiellement de conserver ces avantages, auxquels d'autres encore viendraient s'ajouter.

Si le Canada ne devient pas un partenaire des États-Unis et du Mexique en vertu de l'ALÉNA, les entreprises canadiennes perdront des occasions d'investissement. Si les États-Unis concluaient avec le Mexique un accord commercial comme l'ALÉNA et que le Canada ne serait pas partie à un tel accord, certaines nouvelles entreprises de transformation des États-Unis pourraient être tentées de s'installer là-bas plutôt qu'au Canada parce qu'elles auraient accès et au marché mexicain et au marché canadien.

[Texte]

What are the probable consequences, then, of NAFTA as far as trade with Mexico is concerned? On average, Mexico has higher tariffs against Canadian products than Canada has on imports from Mexico. Also, Mexico has a system of import licences that have been used to restrict imports.

• 1620

Under the NAFTA, Canadian firms will obtain immediate duty-free access for many exports, including grains, fish products, minerals, metals, fertilizers, sulphur, and many manufactured products. Tariffs on other products will be phased out over five to ten years. Canadian manufacturers will obtain immediate access into Mexico for the sale of buses and trucks. Canadian trucking firms will be able to deliver goods directly down to Mexico, stopping in the United States to pick up American goods on the way back.

Now, for the first time, Canadian and American financial institutions will be allowed access to Mexico's financial institutions. They'll be able to establish wholly owned subsidiaries.

I recognize that the NAFTA will be a primary cause of loss of jobs in some industries, as well as a significant source of gain of jobs in other industries. In the long run, I think the gains will be greater than the losses.

The net advantages of NAFTA substantially outweigh the disadvantages, especially in the long run. Canada will gain more by being part of the NAFTA than by standing outside it and facing the losses that would follow from such a policy.

Thank you.

**The Chairman:** I just have some points of clarification. Where did the chart on page 3 come from? And what were your sources for the statistics on page 4?

**Prof. Clark:** Those figures were provided by Statistics Canada.

**The Chairman:** Okay. And did the percentages on page 4 that you quoted also come from the same source?

**Prof. Clark:** I do apologize to you. I had to write this brief so quickly, I didn't have time to put in the footnotes you could legitimately expect.

**The Chairman:** Okay, thank you. We now have to move on to the next individual presentation, to be given by Mr. Aziz Rajwani.

**Mr. Aziz Rajwani (Individual Presentation):** I'm a chartered accountant and lecturer at the University of British Columbia. Mr. Chairman, members of the committee, fellow speakers, and members of the audience, thanks for permitting me the time to speak to you today.

[Traduction]

Quelles sont les répercussions possibles de l'ALÉNA, donc, en ce qui concerne le commerce avec le Mexique? Dans l'ensemble, le Mexique perçoit des droits de douane plus élevés sur les produits canadiens que le Canada sur les importations mexicaines. En outre, le Mexique a un système de licences d'importation qu'il utilise pour restreindre les importations.

En vertu de l'ALÉNA, les entreprises canadiennes pourront immédiatement commencer à exporter en franchises de douane de nombreux produits, y compris des céréales, des produits de poisson, des minéraux, des métaux, des engrais, du soufre et de nombreux produits manufacturés. Les droits de douane applicables à d'autres produits seront graduellement éliminés sur une période de cinq à dix ans. Les manufacturiers canadiens auront immédiatement accès au marché mexicain pour la vente d'autobus et de camions. Les entreprises canadiennes de camionnage pourront livrer des marchandises directement au Mexique et s'arrêter au retour aux États-Unis pour charger des marchandises américaines.

Pour la première fois, les établissements financiers canadiens et américains auraient désormais accès aux établissements financiers du Mexique. Ils pourront établir des filiales à 100 p. 100.

Je reconnais que l'ALÉNA entraînera la perte d'emplois dans certaines industries et qu'il pourrait entraîner la création de nombreux emplois dans d'autres industries. À long terme, je pense que les gains seront plus importants que les pertes.

Les avantages nets de l'ALÉNA compensent en grande partie les inconvénients qu'il comporte, surtout à long terme. Le Canada aurait tout intérêt à signer l'ALÉNA au lieu de faire bande à part et d'assumer les pertes qui pourraient découler d'une telle politique.

Merci.

**Le président:** J'aurais besoin de quelques précisions. D'où vient le tableau de la page 3? Et où avez-vous pris les statistiques de la page 4?

**M. Clark:** Ces chiffres m'ont été fournis par Statistique Canada.

**Le président:** Parfait. Et les pourcentages que vous donnez à la page 4 proviennent également de la même source?

**M. Clark:** Je m'excuse, mais j'ai dû rédiger ce mémoire en toute vitesse. Je n'ai pas eu le temps d'indiquer en bas de la page les notes que vous êtes en droit d'attendre.

**Le président:** C'est parfait, je vous remercie. Nous devons maintenant passer au prochain exposé à titre personnel qu'il sera fait par M. Aziz Rajwani.

**M. Aziz Rajwani (présentation individuelle):** Je suis comptable agréé et chargé de cours à l'Université de la Colombie-Britannique. Monsieur le président, messieurs et mesdames les membres du comité, chers témoins et concitoyens, je vous remercie de l'occasion qui m'est offerte de prendre la parole devant vous aujourd'hui.



[Text]

You might be wondering what brings a boring bean counter here to talk about the free trade agreement. Rest assured that I will tell you it is not the fight of my life. However, I had the occasion to listen to Dave Barrett two weeks ago on a Victoria cable station that is transmitted to Vancouver, engaging in a lot of duplicity and making some very duplicitous remarks.

**Mr. Skelly:** Were they as duplicitous as those Mr. Rajwani is making? Let's have a little comparison here. Are these remarks as duplicitous as—

**The Chairman:** No, I didn't object to them or take offence to them. Let's hear what—

**Mr. Skelly:** Well, tell him to watch the language a bit.

**Mr. Rajwani:** Mr. Skelly, this is my opinion and we in this country have opinions.

**Mr. Skelly:** Certainly, but let's keep the language—

**Mr. Rajwani:** I have observed you all day here, engaging in certain things you do that I don't find particularly helpful to the process.

**Mr. Skelly:** You're having a problem? I'm having a problem.

**The Chairman:** Mr. Skelly, we've invited people to come in so we can hear their presentations.

**Mr. Skelly:** This is not what I consider—

**Mr. Rajwani:** I'm being honest with you, telling you why I'm here today.

**The Chairman:** Please carry on.

**Mr. Rajwani:** Anyway, I came here to counter this misinformation. Also, I find this process to be somewhat cathartic because it enables me to vent my spleen.

To continue, we have shifted from an industrial society to one based on the creation and distribution of information. No longer do we have the luxury of operating within an isolated, self-sufficient, national economic system. We now must acknowledge that we are part of the global economy.

We have begun to let go of the idea that the United States is and must remain the world's industrial leader as we move on to other tasks. We are restructuring from a society run by short-term considerations and rewards in favour of dealing with things in much longer-term timeframes. We are shifting from institutional health to more self-reliance in all aspects of our lives.

That text is taken from a book called *Megatrends*, which was written not in 1992, but in 1982, exactly 10 years ago. Its author predicted the shifts in the economy and in cultural values and aspects of that sort exactly 10 years ago.

• 1625

Today I hear many who tell us that the losses in the manufacturing industry we have today are the result of the free trade agreement that came in four years ago. We have a global recession going on, and to attribute all the ills of this country, including lack of money for health care, is extremely parochial. If we listen to the member to my right, who is normally to the left—

[Translation]

Vous vous demandez peut-être ce qui amène un comptable ennuyant à venir vous parler de l'accord de libre-échange. Rassurez-vous, je ne vais pas mener ici le combat de ma vie. Cependant, j'ai eu l'occasion d'entendre Dave Barrett il y a deux semaines proférer de nombreuses faussetés à une émission retransmise par câble de Victoria à Vancouver.

**M. Skelly:** Des faussetés de genre de celles que M. Rajwani vient de proférer? Amusons-nous à comparer. Ces observations sont-elles aussi fausses. . .

**Le président:** Non, je n'y ai rien vu d'offensant. Écoutons de voir ce. . .

**M. Skelly:** Demandez-lui de surveiller un peu son langage.

**M. Rajwani:** Monsieur Skelly, c'est là mon opinion et je pense que nous avons droit dans ce pays-ci à nos opinions.

**M. Skelly:** Oui, mais tenons-nous en à un langage. . .

**M. Rajwani:** Je vous ai observés toute la journée et je vous ai vus faire des choses qui n'ont pas tellement servi à faire avancer le processus.

**M. Skelly:** Vous avez un problème? J'en ai un.

**Le président:** Monsieur Skelly, nous avons invité les gens à venir nous exposer leurs vues.

**M. Skelly:** Ce n'est pas ce que je considère. . .

**M. Rajwani:** Je suis honnête avec vous. Je vous dis pourquoi je suis ici aujourd'hui.

**Le président:** Poursuivez, s'il vous plaît.

**M. Rajwani:** Quoi qu'il en soit, je suis ici pour rétablir les faits. Et je trouve aussi ce processus cathartique parce qu'il me permet de décharger ma bile.

Je disais donc que notre société qui avait auparavant un caractère industriel est maintenant fondée sur la diffusion de l'information. Nous ne pouvons plus nous permettre le luxe de fonctionner à l'intérieur d'un système économique national isolé et économiquement indépendant. Il nous faut reconnaître que nous faisons partie d'une économie globale.

Nous avons commencé à renoncer à l'idée que les États-Unis sont et doivent demeurer la plus grande puissance industrielle, puisqu'il faut nous atteler à d'autres tâches. Notre société qui était animée par des considérations à court terme est en pleine restructuration et s'intéresse désormais à des choses à beaucoup plus long terme. Nous sommes en train de passer de la santé institutionnelle à une plus grande indépendance dans tous les aspects de nos vies.

Ce texte est tiré d'un livre qui a pour titre *Megatrends* qui a été écrit non pas en 1992, mais en 1982, il y a dix ans exactement. Son auteur a prédit une telle évolution de l'économie et des valeurs culturelles il y a dix ans exactement.

En ce moment, beaucoup affirment que les pertes actuelles du secteur manufacturier résultent de l'Accord de libre-échange entré en vigueur il y a quatre ans. Il y a actuellement une récession mondiale; alors attribuer tous les maux de notre pays, y compris le manque d'argent pour les services de santé, c'est faire preuve d'un esprit de clocher prononcé. À entendre le député qui est à ma droite et qui est habituellement à la gauche. . .

## [Texte]

**Mr. Skelly:** Which way are you sitting?

**Mr. Rajwani:** —it would seem that the panacea for all the ills of this country, everything that's wrong in Canada, will be fixed if we reject and repudiate the free trade agreement.

**Mr. Skelly:** That's partisan crap!

**Mr. Rajwani:** There are also other myths that I'd like to point out, and some of them follow.

A lot of politicians of all stripes tell us they know the country. They tell us that their grandfathers were born here, they've had children here, they've lived here for 50 years, etc. When it comes to the free trade agreement, do you really understand Canada? Do you understand that Canada is 27 million people today—no more—spread out over 4 million square miles. California, in and of itself, has 29 million in a space that could fit into one-quarter of British Columbia. We have to understand when it comes to economic terms, and not be simpletons when it comes to this, and realize that manufacturing industries and industries that provide services and goods operate on a principle of economy of scale. The more you produce, the lower the cost is for your product; therefore, you're more competitive and are able to sell to larger markets than you otherwise would be able to.

Just today there was an article in *The Globe and Mail*: "It never rains in California, it pours/Riots, quakes, recession hit economy". It talked about the great damage the manufacturing-based economies have had in California. So it's not just a phenomenon that's occurring in Canada; it's global. Japan has not entered into a free trade agreement with anyone, yet they're going through a recession. What's the reason there? Can we blame the Canada-U.S. Free Trade Agreement for their ills as well?

I also see a lot of people today judging the free trade agreement. Economic phenomena don't occur overnight. The free trade agreement, to be validly judged, will not take four years, will not take eight years; it'll probably take at least a decade. To judge it in light of the global recession that's going on is to me nonsense. Also, we cannot judge the free trade agreement in light of all these political pressures in the United States in the last two years for insular economic policies. These have not been normal years. These are anomalous years. Anyone who has ever been to university or taken any course or read on their own knows that when you try to predict trends or look at cause-and-effect relationships, you cannot do it in anomalous circumstances.

The last thing I'd like to point out, though I have a lot of things to say here, but my time's up, is I find sometimes the parties that oppose the free trade agreement are being somewhat. . .

Could I get that? Did you hear what he said?

**Mr. Skelly:** He said, "This fellow is a fan of yours" to Mr. Barrett. He then said, "Hold off", and I said, "What for?"

**The Chairman:** Nothing rude said, from what I could hear.

**Mr. Rajwani:** Okay. Thank you.

## [Traduction]

**M. Skelly:** Êtes-vous assis à l'envers?

**M. Rajwani:** . . . on a l'impression que tous les maux de notre pays, tout ce qui cloche au Canada disparaîtra par enchantement si nous rejetons l'accord de libre-échange.

**M. Skelly:** Des balivernes de partisan!

**M. Rajwani:** Je voudrais aussi aborder d'autres mythes et légendes.

Bien des politiciens de toutes allégeances nous affirment qu'ils connaissent bien le pays. Ils nous racontent que leurs grand-parents sont nés ici, que leurs enfants sont nés ici, qu'ils sont ici depuis 50 ans, etc. Mais au sujet de l'accord de libre-échange, est-ce que vous comprenez vraiment bien le Canada? Est-ce que vous comprenez que le Canada, c'est maintenant 27 millions d'habitants—pas plus—disséminés sur 4 millions de milles carrés. La Californie à elle seule a 29 millions d'habitants concentrés sur une superficie qui correspond au quart de la Colombie-Britannique. Il faut comprendre ces considérations économiques, cesser d'être des simplistes et réaliser que les industries manufacturières et les industries de services fonctionnent selon le principe des économies d'échelle. Plus la production augmente, plus les coûts de production d'un article diminuent; par conséquent, on devient plus compétitif et on peut accroître son marché.

Encore aujourd'hui, je lisais un article dans le *Globe and Mail* qui s'intitulait: «It never rains in California, it pours/Riots, quakes, recession hit economy». On y parle des grands problèmes du secteur manufacturier en Californie. Ce n'est donc pas un phénomène qui se limite au Canada; il est mondial. Le Japon n'a conclu aucun accord de libre-échange et lui aussi traverse une récession. Pour quelle raison alors? Pouvons-nous en imputer aussi la responsabilité à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis?

Des tas de gens portent un jugement sur l'accord de libre-échange. Les phénomènes économiques ne se produisent pas du jour au lendemain. Pour porter un jugement valable sur l'accord de libre-échange, il faudra attendre plus que quatre ans et même plus de huit ans, probablement au moins une décennie. D'après moi, il est ridicule de porter un jugement sur l'accord en pleine récession mondiale. Nous ne pouvons pas non plus le juger d'après toutes les pressions politiques exercées depuis deux ans aux États-Unis en faveur du protectionnisme. Nous ne vivons pas une situation normale. Les années actuelles sont des anomalies. Quiconque est allé à l'université ou a lu un peu sait qu'il est impossible de prédire les tendances ou d'établir des liens de cause à effet dans des circonstances irrégulières.

En terminant, parce que mon temps est écoulé et non parce que je n'ai plus rien à dire, bien au contraire, je tiens à souligner que les partis qui s'opposent à l'accord de libre-échange sont un peu. . .

Vous dites? Avez-vous entendu ce qu'il a dit?

**M. Skelly:** Il a dit à M. Barrett: «C'est un de tes fans». Ensuite, il a dit: «Retiens-toi». Et j'ai répondu: «Pourquoi faire?».

**Le président:** D'après ce que j'ai pu entendre il n'y a là rien d'impoli.

**M. Rajwani:** Bien. Merci.



[Text]

**An hon. member:** I didn't know you were a fan.

**Mr. Skelly:** No. He's a fan of Dave's. We should introduce him to Dave, he's such a fan.

**The Chairman:** Well, he can meet him afterwards.

**Mr. Rajwani:** Actually, I won't end on that. You've achieved your objective. Thank you very much.

**Mr. Skelly:** It's a pleasure.

**Mr. Rajwani:** I'll read one last quote to end it, as the 15 seconds I have left won't do justice to what I have to say.

What we call foreign affairs is no longer foreign affairs, it's a local affair. Whatever happens in Indonesia is important to Indiana. Whatever happens in any corner of the world has some effect on the farmer in Dickinson County, Kansas, or on a worker in a factory.

This was said four years prior to my birth by Dwight D. Eisenhower in 1956. I think he was way ahead of his time. We have to come to that realization.

Finally, we have to inform Canadians, not give them just one side of the story. We have to give them both sides of the story. Canadians are intelligent enough to make up their own minds. We have to speak to them in common sense and hopefully with the truth.

Thank you.

• 1630

**Mr. Friesen:** A point of order. When the Health Sciences Association was here and said that the question of whether or not the Conservatives would have done this without free trade is not really relevant, none of us interrupted by making remarks like "That's partisan propaganda". I would appreciate it if—

**Mr. Skelly:** Well, I just took exception to the introductory remarks, Mr. Chairman.

**Mr. Friesen:** I think that—

**Mr. Skelly:** I don't think we have to sit and listen to that kind of thing.

**Mr. Friesen:** I think that each witness, in fact each member of the panel, deserves to be able to say what they want to say without being interrupted by Mr. Skelly.

**The Chairman:** Right now, we're in a point of order and I'm going to have to... Mr. Barrett is the only one who is signed in on that. I'm going to end this right now. Everyone understands that there's a certain amount of latitude. What Mr. Friesen and Mr. Skelly are saying is let's do it within the envelope of respect. We're professional enough here to know when we're testing the edges of that particular envelope. I think that should—

**Mr. MacWilliam:** On that point, Mr. Chairman, I was going to make my own point of order before I was pre-empted. I would simply like to request that the chair act with caution against what can only be taken as personally

[Translation]

**Une voix:** J'ignorais que vous étiez un fan.

**M. Skelly:** Non. C'est un fan de Dave. On devrait le lui présenter.

**Le président:** Il peut toujours le rencontrer après.

**M. Rajwani:** En fait, je ne vais pas m'arrêter-là. Vous avez atteint votre objectif. Merci beaucoup.

**M. Skelly:** À votre service.

**M. Rajwani:** Je vais terminer par une citation, parce qu'avec les 15 secondes qu'il me reste, je n'aurai pas le temps de vous dire ce que j'ai à dire.

Ce que nous appelons les affaires étrangères ne le sont plus, ce sont des affaires locales. Ce qui se passe en Indonésie important à l'Indiana. Ce qui se passe à un endroit du globe a une incidence sur un agriculteur de Dickinson County au Kansas ou sur le travailleur d'une usine.

Ces mots ont été prononcés quatre ans avant ma naissance par Dwight D. Eisenhower, en 1956. Je pense que c'était un homme d'avant-garde. Nous devons maintenant en prendre conscience.

Enfin, il faut informer les Canadiens et non pas leur présenter un seul point de vue. Il faut aussi leur présenter le revers de la médaille. Les Canadiens sont assez intelligents pour se faire une idée eux-mêmes. Nous devons leur présenter le bon sens et, je l'espère, la vérité.

Je vous remercie.

**M. Friesen:** J'invoque le Règlement. Quand l'Association des sciences de la santé est venue nous dire qu'il ne s'agissait pas de se demander si les conservateurs auraient fait cela ou non s'il n'y avait pas eu le libre-échange, personne n'a interrompu les témoins par des: «c'est de la propagande partisane». J'apprécie-rais que...

**M. Skelly:** Les remarques préliminaires m'ont offusqué, monsieur le président.

**M. Friesen:** Je pense que...

**M. Skelly:** Je ne crois pas que nous soyons obligés d'écouter de telles choses sans rien dire.

**M. Friesen:** Je crois que chaque témoin, voire chaque membre de la table ronde, a le droit de pouvoir dire ce qu'il pense sans être interrompu par M. Skelly.

**Le président:** En ce moment, il y a un rappel au Règlement et je vais devoir... M. Barrett est le seul à avoir demandé la parole. Cela n'ira pas plus loin. Vous savez tous que je laisse une certaine latitude. Ce que M. Friesen et M. Skelly veulent dire, c'est qu'il faut tout de même avoir du respect. Nous avons suffisamment l'habitude pour savoir quand les choses vont un peu loin. Je crois que cela devrait...

**M. MacWilliam:** Au sujet du rappel au Règlement, monsieur le président, j'allais moi-même invoquer le Règlement. Je voulais simplement demander au président d'être circonspect lorsque des propos diffamants étaient

## [Texte]

defamatory comments. I would have to agree with my colleague that those particular comments were personally defamatory. I would just ask the chair to check that as the meeting progresses.

**The Chairman:** I will take that under advisement, and I will check the blues to see exactly what was said.

**Mr. Skelly:** I might, as the guilty party, just make the point that there really isn't any other defence against something like that other than interjecting and expressing your dissatisfaction with it. I apologize if I've offended anyone, but I must say that I did rise to the occasion. It won't happen again.

**Mr. Barrett:** I'm sorry I missed it.

**The Chairman:** Welcome. You have seven minutes to make your presentation.

**Mr. Greg D'Avignon (Individual Presentation):** Thank you, Mr. Chairman, and committee members. I'm one who shuns confrontation, Mr. Skelly, so you won't have to jump out of your seat. However, I'm going to make some comments that you might find inappropriate.

**Mr. Barrett:** You go right ahead, I'll take care of him.

**Mr. D'Avignon:** I want to thank the committee for the opportunity to make a presentation this afternoon. I'll make very brief use of my time because I recognize that other people wish to speak.

I would like to open with some recent comments by Patrick Reid, the chairman of the Vancouver Port Corporation. After having listened to Premier Mike Harcourt say that the city of Vancouver is now the nation's front door to trade, Mr. Reid was quoted as saying "Get off the petty rhetoric and get on with something more substantial".

Both Premier Harcourt and Patrick Reid had the opportunity to listen to Ron Lawless, the former president of CN, who warns that there's only a short time available for Vancouver to establish itself as a conduit for world trade between Asia, the Americas and Europe. We now have a provincial leadership that recognizes Vancouver as the front door to international trade and at the same time wishes, I'm not going to speculate why, to shut that door with his comments and stance with respect to the North American Free Trade Agreement.

We, as a province and a country, need to get off this petty rhetoric and address the opportunities that the North American Free Trade Agreement present not only Canada, but the province of British Columbia. From that point, I want to begin by saying that within Canada, one in every three jobs is directly affected by trade in this country. It allows us the opportunity to get away from a protectionist economy, and allows agreements and rules to be established that create a solution to the problems, not perpetuate those problems.

For every \$1 billion in trade in this country, 15,000 Canadian jobs are created or sustained. Canada's exports to the United States have increased by \$31.3 billion in the first years of the free trade agreement. As a result, as a British Columbian I see this as an opportunity for us to not only expand our economy but to also continue to be the leading economic powerhouse, I guess you could say, in Canada.

## [Traduction]

prononcés. Comme mon collègue, je trouve que c'était des propos diffamatoires. Je demanderais à la présidence de surveiller ce point pendant que la séance se poursuit.

**Le président:** Je prends la question en délibéré. Je vérifierai la transcription pour savoir ce qui a été dit au juste.

**M. Skelly:** Comme c'est moi l'accusé, je veux dire qu'agir de la sorte, c'est mon seul recours pour exprimer mon mécontentement devant de tels propos. Je m'excuse si j'ai offensé qui que ce soit, mais je trouve que j'ai été provoqué. Cela ne se reproduira plus.

**M. Barrett:** Je suis désolé d'avoir manqué cela.

**Le président:** Bienvenue. Vous avez sept minutes pour faire votre exposé.

**M. Greg D'Avignon (présentation individuelle):** Merci, monsieur le président et les membres du comité. Monsieur Skelly, j'ai horreur de l'affrontement, vous n'aurez donc pas l'occasion de vous emporter. Je vais néanmoins faire certaines observations qui ne vous plairont pas.

**M. Barrett:** Ne vous inquiétez pas, je m'occupe de lui.

**M. D'Avignon:** Je veux remercier le comité de me permettre de présenter mon exposé cet après-midi. Je serai très bref car je sais que d'autres veulent aussi vous adresser la parole.

Tout d'abord, je voudrais rappeler certains propos qu'auraient prononcés récemment Patrick Reid, président la Société du port de Vancouver. Après avoir écouté le premier ministre Mike Harcourt dire que la ville de Vancouver était maintenant la grande porte donnant au Canada l'accès au commerce, M. Reid aurait dit: «Laissez tomber les discours vides et donnez-nous un peu de substance».

Le premier ministre Harcourt et Patrick Reid ont pu écouter Ron Lawless, ancien président du CN, les avertir que Vancouver n'avait pas beaucoup de temps pour se faire reconnaître comme la plaque tournante du commerce international entre l'Asie, les Amériques et l'Europe. Nous avons maintenant un gouvernement provincial qui, tout en reconnaissant que Vancouver est la grande porte donnant au Canada l'accès au commerce international, cherche à fermer cette porte par ses commentaires et son attitude envers l'Accord de libre-échange nord-américain. Je vais vous expliquer ses motifs possibles.

Notre pays et notre province doivent laisser tomber les grands discours pour s'occuper des possibilités que représente l'Accord de libre-échange nord-américain non seulement pour le Canada, mais aussi pour la Colombie-Britannique. Je dois tout d'abord préciser qu'un emploi sur trois au Canada est directement touché par le commerce. L'accord est une occasion de laisser tomber notre économie protectionniste au profit d'accords et de règles qui régleront nos problèmes au lieu de le perpétuer.

Pour chaque milliard de dollars d'échanges commerciaux au Canada, il se crée ou se conserve 15 000 emplois au pays. Les exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté de 31,3 milliards de dollars pendant les premières années de l'accord de libre-échange. Par conséquent, comme habitant de la Colombie-Britannique, j'y vois une occasion d'expansion pour notre économie et aussi la possibilité de continuer d'être le principal moteur économique du Canada.



[Text]

[Translation]

• 1635

Mexico currently has a tariff or tariff system on 80% of the goods that enter it. Many of those goods are the very goods that are exported from British Columbia. Coincidentally, most of the goods that come from Mexico come via essentially a tariff-free... or a free trade opportunity right now, in the sense that they just don't pay tariffs or taxes on those goods coming in. As a result, there's an immediate elimination of Mexico's tariffs on coal, sulphur, some wood and paper products, as well as an immediate elimination of tariffs on most telecommunications equipment and telecommunications services. As a result, it allows us the opportunity to start to export not only our resources but also our technological and service industries into a country that has 85 million people. It's an emerging economy and it needs those types of resources, services, and manufacturing technology that we can provide as Canadians and allows us the opportunity to get in on the ground floor.

In conclusion, I'd like to say it's a world economic reality that will exist whether we proceed with the North American Free Trade Agreement or not, in the sense that the economy is now global and we have to play a role in that global economy, either through the G-7 or through other emerging countries. As a result, in the face of this reality, to turn down an opportunity such as the North American Free Trade Agreement is ridiculous. It enables a smaller country like Canada, which is both economically and by population smaller, to compete more effectively with world economic giants, such as the United States but also other countries. It sets out the rules of fair play; and it's the rules, not the economic power, which govern our trade.

**The Chairman:** Thank you.

Our next presenter is Major Graham Gorling, concept developer, representing Trinity Trade Concept.

Major Gorling.

**Mr. Graham Gorling (Individual Presentation):** I'm speaking, you might say, from the point of view of the man in the street, with a non-partisan approach, but I do have questions about some of the things that are going on. We're going into a big deal with an elephant, and every time the elephant feels the mouse is nibbling at his toenails, he wants to step on it. We've learned that under the FTA.

I know those are things we can get over. We have arbitration. I think there are a lot of good things in the NAFTA agreement. I'm in favour of reduction of tariffs and bringing up of trade as much as possible. However, there are a lot of concerns, and I'm probably speaking as the average Canadian in this. I'm concerned about competition based on wage exploitation. We would like to think, as Canadians, if we go into the NAFTA, we're going to raise the standard of living of the Mexican people. But we see in many cases that doesn't really happen, because we have an awful lot of multinationals that are behind this kind of thing, and we've seen what happened in Brazil and so on. As an ordinary Canadian, I think those are the kinds of concerns we have.

Le Mexique prélève actuellement un tarif douanier sur 80 p. 100 des marchandises qui y sont exportées. La plupart de celles-ci proviennent de la Colombie-Britannique. Or, aucun tarif douanier n'est imposé sur la plupart des marchandises importées du Mexique. C'est presque le libre-échange déjà puisqu'aucune taxe n'est payée sur ces marchandises. Par conséquent, l'accord de libre-échange permettrait de supprimer immédiatement les tarifs douaniers mexicains sur le charbon, le soufre, certains produits du bois et du papier, ainsi que sur la plupart du matériel et des services de télécommunications. Nous aurions alors la possibilité d'exporter non seulement nos ressources, mais aussi nos industries technologiques et industries de services dans un pays ayant une population de 85 millions d'habitants. C'est une économie naissante qui a besoin de toutes sortes de ressources, de services et de technologies de fabrication que nous, les Canadiens, nous pouvons fournir, ce qui nous permettra de profiter de l'accord tout de suite en partant.

En terminant, que l'accord de libre-échange nord-américain soit adopté ou non, nous aurons une économie mondiale au sens où elle est maintenant à l'échelle planétaire. Nous devons jouer un rôle dans cette économie mondiale, que ce soit parmi le G-7 ou par l'entremise d'autres pays en voie d'industrialisation. Devant une telle réalité, il serait ridicule de refuser l'accord de libre-échange nord-américain puisqu'il permettra au Canada, un pays petit du point de vue économique et démographique, d'être plus compétitif en regard des géants économiques que sont les États-Unis et d'autres pays aussi. Ces règles nous permettront de jouer à armes égales puisque ce sont les règles et non la puissance économique qui régissent notre commerce.

**Le président:** Je vous remercie.

Le suivant est le major Graham Gorling, conceptualisateur, qui représente Trinity Trade Concept.

Major Gorling.

**M. Graham Gorling (présentation individuelle):** Je suis venu vous présenter le point de vue du citoyen ordinaire, qui n'a aucun parti pris, mais qui s'interroge tout de même sur certaines des choses qui se passent. Nous allons conclure une transaction avec un éléphant qui, chaque fois qu'il sent la souris lui grignoter les ongles d'orteil, essaie de l'écraser. C'est ce que nous a enseigné l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis.

Je sais que nous pouvons surmonter ces problèmes. Il y a l'arbitrage. Je trouve qu'il y a beaucoup de bon dans l'ALÉNA. Je suis pour la réduction des tarifs et l'accroissement du commerce au maximum. Cependant, j'ai bien des réserves, comme la plupart des Canadiens moyens sans doute. Je crains la concurrence fondée sur les bas salaires. Nous, les Canadiens, nous espérons que l'ALÉNA entraînera une augmentation du niveau de vie des Mexicains. En réalité, ce n'est pas ce qui se produit la plupart du temps, parce que cela toucherait un très grand nombre de multinationales. On peut observer ce qui s'est passé au Brésil et ailleurs. En tant que simple citoyen, voilà quelles sont mes réserves.

[Texte]

I'm concerned also about other countries that are outside the present emerging trade blocks, Second and Third World countries. We could do a lot for our own economy if we stopped looking at the United States to haul us out of our economic doldrums every time an economic downturn comes along. As Canadians, we should start thinking independently. Yes, let's go for NAFTA. I'm in favour of that. But don't put everything there; all our eggs in one basket.

• 1640

I really think we have to go to Third World countries, and to the Second World, the re-emerging economies, you might say, of the CIS or the former Soviet Union. I think we can do an awful lot to help them. We've got expertise and lots of services that they really need. One of the worst things for Canadians is that we don't realize the potential we've got here.

We are a developed nation, very small, perhaps. We are a middle-sized power, but we have an awful lot that we could give to these people. I really think there are ways to go about it.

We would like to increase our exports. We don't have to do it just by quantities going south of the border. We can also find new markets abroad in the Third World and in the Second World. In order for them to buy from us, though, we force them to use hard currency. That's the way our trading system works. We don't even think about that. You and I sitting in this room are members of a First World country, and when we buy something we lay out cash, and that cash happens to be hard currency. For those other countries that is very difficult to come by. How can they get it? They have to sell something to us first.

In my opinion that is distorting an awful lot of the trade, and it is part of our problem. We are forcing them to buy from us, and in order for them to get the hard currency they need, they are producing at low wages and so forth. As a result they are displacing some of our own plants and work and so forth, our own production, because we are setting them up to produce things that we can produce rather than things in which they already have a comparative advantage. I think that is really what we have to do—look at comparative advantage.

Every part of the world has its own particular types of commodities or raw resources that it is gifted with. If we allow that to be the basis of trade and so forth, then we are going to get out of a lot of problems in the area of direct competition. I really think that is the type of thing we have to do.

We have to look at new approaches. I am advocating one of them, and if any of you are interested I have a handout on it.

**The Chairman:** Thank you very much.

Certainly when people went over to do business in the Soviet Union they found people there didn't have cash. As a result, they exchanged goods for caviar and brought the caviar back here to get hard cash. After a certain point in time there was only so much caviar. That's exactly what is taking place, trading in commodities and bartering with them.

[Traduction]

Je crains aussi pour tous ces autres pays qui sont à l'extérieur des blocs commerciaux émergents, les pays semi-industrialisés et le tiers monde. Nous rendrions service à notre propre économie si nous cessions de nous tourner vers les États-Unis pour qu'ils nous sortent de notre déprime économique chaque fois qu'il s'en produit une. Les Canadiens devraient commencer à penser en peuple autonome. Oui, adoptons l'ALÉNA. Je suis pour. Mais il ne faut pas mettre tous ces oeufs dans le même panier.

Je suis convaincu que nous devons nous tourner vers les pays du tiers monde, vers le deuxième monde, vers les économies renaissantes, si l'on peut dire, de la CEI ou de l'ancienne Union soviétique. Je pense que nous pouvons faire énormément pour les aider. Nous avons le savoir-faire et des tas de services dont ils ont vraiment besoin. Le pire, c'est que les Canadiens ne se rendent pas compte de tout leur potentiel.

Nous sommes un pays industrialisé, très petit peut-être, mais nous sommes une puissance moyenne et nous avons beaucoup à offrir à ces gens. Je suis certain qu'il y a un moyen de le faire.

Nous voudrions augmenter nos exportations. Nous ne sommes pas obligés de nous contenter d'accroître le volume de nos exportations vers le sud. Nous pouvons également trouver de nouveaux débouchés dans le tiers monde et dans le deuxième monde. Toutefois, nous les obligeons à payer leurs achats en devises fortes, sans même y penser, parce que c'est ainsi que les choses se passent. Vous et moi qui faisons partie d'un pays du premier monde, quand nous achetons quelque chose, nous payons comptant, et ce comptant se trouve à être en devises fortes. Mais pour ces autres pays, ce n'est pas évident. Comment trouver des devises fortes? Il faut alors qu'ils nous vendent quelque chose d'abord.

Selon moi, cela déforme les échanges commerciaux et c'est une partie de notre problème. Nous les obligeons à nous acheter des choses, mais pour qu'ils se procurent les devises fortes dont ils ont besoin, ils produisent à des salaires plus bas, et ainsi de suite. Si nous perdons certaines de nos usines et de nos emplois à leur profit, c'est parce que nous les forçons ni plus ni moins à produire des articles que nous sommes capables de produire nous-mêmes, au lieu de les laisser produire ce dans quoi ils ont déjà un avantage comparatif. Voilà ce dont il nous faut tenir compte.

Chaque région du monde a des denrées ou des matières premières qui lui sont propres. Si nous fondons le commerce là-dessus, nous allons éviter bien des problèmes liés à la concurrence directe. Il me semble que c'est le genre de solution que nous devons envisager.

Nous devons chercher de nouvelles façons de faire. J'en préconise une, et si cela vous intéresse, j'ai un document qui l'expose.

**Le président:** Merci beaucoup.

Ceux qui sont allés faire des affaires en Union soviétique se sont évidemment rendus compte que les gens là-bas n'avaient pas d'argent. Ils ont donc troqué des marchandises pour du caviar et sont venus vendre le caviar ici pour se rembourser. Au bout d'un certain temps, il restait moins de caviar. C'est exactement ce qui se passe, le troc des denrées.



[Text]

I call Richard Wright. Mr. Wright is from west Vancouver.

**Mr. Richard Wright (Individual Presentation):** I would like to thank you all for being here today. I represent myself. I am an entrepreneur. I am a part-owner of a small manufacturing import wholesale company.

I must say of the good old days, everything almost seems better in the past. However, change in our lives is one thing of which we must be most certain. The old Canada with a nice cosy market, virtually unaffected by world trade, is long gone.

Canadians must adapt and learn quickly and be innovative in order to prosper in this new trans-national global economy with which we are now faced. The world is now very inter-dependent. Protectionism does not and cannot work any more. The world's countries are all competing in an international swim meet and it is up to our government to ensure that we can not only swim but swim well.

Canada needs better access to world markets. NAFTA, I believe, is on the right track. Any program that aims to liberalize restrictive trade relationships is positive. Creation of this new trading bloc will aid Canada very much in several areas. New access to 85 million Mexican consumers is a huge plus, especially since Mexico is a developing country that can benefit from Canadian expertise, especially in high technology areas.

Canada's sovereignty does not appear to be jeopardized by NAFTA, and it is especially pleasing that certain elements of the Canadian system of government have not been affected. With Canadian cultural institutions being exempt, along with our supply management for agriculture, and the Auto Pact agreement unaffected, the benefits of NAFTA should be to Canada's advantage, without unduly affecting what makes us uniquely Canadian.

• 1645

In British Columbia's case great benefits stem out of NAFTA. Elimination of tariffs on shakes and shingles, lumber for construction, and some newsprint will aid our forestry sector. Elimination of tariffs on Pacific salmon will help our fishing industry. Elimination of tariffs on most telecommunications equipment and clear rules for repairs of U.S. vessels in Canadian shipyards will be a boon to B.C. and all of Canada. There are many benefits for the country.

Although NAFTA does offer tremendous benefits to British Columbians and Canadians, it may be able to be improved. The present environmental protection clauses should be strengthened to surpass the proposed best-efforts section, dealing with the environment. Renegotiation of the pact may not be too difficult to effect, as President-elect Clinton is on record as stating:

[Translation]

C'est maintenant au tour de Richard Wright de Vancouver-Ouest.

**M. Richard Wright (présentation individuelle):** Je veux vous remercier tous d'être ici aujourd'hui. Je ne représente d'autre que moi-même. Je suis un entrepreneur, copropriétaire d'une petite entreprise de fabrication et d'importation en gros.

On a souvent l'impression que tout était mieux dans le bon vieux temps. Cependant, la seule certitude dans la vie, c'est que tout change tout le temps. Le Canada d'antan au petit marché tranquille, indifférent au commerce international, est disparu depuis belle lurette.

Les Canadiens doivent s'adapter rapidement, apprendre vite et être innovateurs s'ils veulent prospérer dans la nouvelle économie mondiale et transnationale que nous connaissons maintenant. Il y a désormais une étroite corrélation entre les pays. Le protectionnisme n'est plus utile. Tous les pays se font la lutte dans une compétition internationale et c'est à notre gouvernement d'agir pour s'assurer que nous nous retrouvons en tête du peloton.

Le Canada doit avoir un meilleur accès aux marchés mondiaux. Je pense qu'avec l'ALÉNA, nous sommes sur la bonne voie. Tout programme destiné à libéraliser les relations commerciales restrictives constitue un progrès. La création de ce nouveau bloc commercial aidera énormément le Canada à plusieurs égards. Ce nouveau débouché de 85 millions de consommateurs mexicains est un gros avantage, surtout que le Mexique est un pays en développement qui profitera du savoir-faire canadien, surtout dans le secteur de la haute technologie.

La souveraineté du Canada ne semble pas mise en péril par l'ALÉNA, et il est particulièrement agréable de constater que certains éléments de notre régime gouvernemental ne seront pas touchés. Les institutions culturelles canadiennes étant exclues, de même que notre gestion de l'offre en agriculture, et puisque le Pacte de l'automobile n'est pas visé non plus, les avantages de l'ALÉNA devraient jouer en faveur du Canada, sans faire disparaître les caractères distinctifs des Canadiens.

La Colombie-Britannique tirera d'énormes avantages de l'ALÉNA. La suppression des tarifs douaniers sur les bardeaux, sur le bois d'œuvre et sur certains types de papier journal aidera notre secteur forestier. La suppression des tarifs sur le saumon du Pacifique aidera notre secteur de la pêche. La suppression des tarifs sur la plupart du matériel de télécommunications et des règles claires concernant la réparation des navires américains dans les chantiers navals canadiens seront une bénédiction pour la Colombie-Britannique et l'ensemble du Canada. Il y aura bien des retombées pour notre pays.

Même si l'ALÉNA apportera des avantages considérables aux gens de la Colombie-Britannique et aux Canadiens, il est toujours possible de l'améliorer. Les dispositions actuelles relatives à la protection de l'environnement devraient être renforcées en modifiant le projet d'article sur les meilleurs efforts dans le domaine de l'environnement. La renégociation de l'accord ne devrait pas être trop difficile à obtenir puisque le président élu Clinton aurait déclaré ce qui suit:

[Texte]

As President, I will seek to address the deficiencies of the NAFTA agreement through supplemental agreements with the Canadian and Mexican governments. I will not sign the legislation implementing the North American Free Trade Agreement until we have reached additional agreements to protect the environment and labour standards. I believe we can address these issues without renegotiating the basic agreement.

In undertaking such separate renegotiations, the Canadian government should also redress concerns regarding the FTA, most noticeably environmental and energy provisions. NAFTA is an important stepping-stone towards the elimination of trade barriers, but it must be considered only one facet of a cohesive Canadian approach to the problem. The Canadian government must continue to support the GATT fully and be a prime mover in ensuring the success of the present round of negotiations. As Canadians, we must strive for the complete elimination of trade barriers and the tightening of measures to control effective and enforceable trade rules.

NAFTA, FTA, and GATT must be linked with domestic reforms to ensure Canadian economic prosperity. The government must more closely monitor its own house if Canadians are truly to realize substantial benefits from NAFTA. We must focus on more research and development, better education and training, the removal of interprovincial trade barriers and increased labour-management reform.

Personally, I favour some type of national industrial strategy, encompassing monetary policy, fiscal policy, investment policy, job training and retraining, education, and research and development. Such a strategy can get our house in order by recognizing the linkages between free markets and government and giving us a competitive edge that can then allow Canada to be a big net benefiter from NAFTA. Canadians must work to be the best at what we do and focus on these areas. What we are not competitive at should be abandoned in favour of those things we do well.

NAFTA is a positive step forward in trade barrier reduction, and therefore I support it. It is still, however, only a start.

**The Chairman:** Thank you.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

À titre de président, je vais tenter de corriger les lacunes de l'ALÉNA en concluant des accords complémentaires avec les gouvernements du Canada et du Mexique. Je ne signerai pas la loi de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain tant que nous ne nous serons pas entendus sur des accords supplémentaires en vue de protéger l'environnement et les normes concernant la main-d'oeuvre. Je crois que nous pouvons régler ces problèmes sans renégocier l'accord cadre.

Quand il entreprendra ces renégociations, le gouvernement fédéral devrait tenter de régler les problèmes se rapportant à l'Accord de libre-échange, surtout aux dispositions concernant l'environnement et l'énergie. L'ALÉNA est un premier pas important vers la suppression des barrières commerciales, mais il doit être perçu comme une étape seulement d'une solution canadienne globale au problème. Le gouvernement fédéral doit continuer à appuyer sans réserve le GATT et à encourager activement le succès de la série actuelle de négociations. Les Canadiens doivent viser la suppression complète des barrières commerciales et le resserrement des mesures pour contrôler les règles commerciales efficaces et applicables.

L'ALÉNA, l'Accord de libre-échange et le GATT doivent être reliés aux réformes nationales afin d'assurer la prospérité économique du Canada. Le gouvernement doit surveiller étroitement ses propres affaires afin que les Canadiens tirent de l'ALÉNA tous les avantages substantiels possibles. Nous devons nous concentrer davantage sur la recherche et développement, sur une instruction et formation améliorées, sur la suppression des barrières commerciales interprovinciales et sur une réforme des relations patronales-syndicales.

Personnellement, je privilégie une forme de stratégie industrielle nationale tenant compte à la fois de la politique monétaire, de la politique fiscale, de la politique d'investissement, de la formation professionnelle, du recyclage, de l'instruction et de la recherche et développement. Une telle stratégie nous permettra de mettre de l'ordre dans nos affaires puisqu'elle reconnaîtrait l'existence de liens entre le marché libre et le gouvernement et qu'elle nous donnerait un avantage concurrentiel qui permettrait ensuite au Canada de tirer d'importants avantages nets de l'ALÉNA. Les Canadiens doivent faire des efforts pour être les meilleurs dans leurs domaines et laisser tomber les secteurs où ils ne sont pas compétitifs au profit de ce qu'ils savent bien faire.

L'ALÉNA est un premier pas encourageant vers la réduction des barrières tarifaires et c'est pourquoi je suis pour. Néanmoins, ce n'est qu'un début.

**Le président:** Je vous remercie.

La séance est levée.

















*Ad hoc presentations:*

Linda Meyer;  
Professor Robert M. Clark;  
Aziz Rajwani;  
Greg D'Avignon;  
Major Graham A. Gorling;  
Richard J. Wright.

*Présentations spontanées:*

Linda Meyer;  
Professeur Robert M. Clark;  
Aziz Rajwani;  
Greg D'Avignon;  
Major Graham A. Gorling;  
Richard J. Wright.



**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9  
Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Cœur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Cœur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

**WITNESSES**

*From the Fraser Institute:*

Michael Walker, Executive Director.

*From the Agricultural Institute of Canada:*

Wendy R. Holm, P.Ag., Past B.C. Director.

*From the United Fishermen and Allied Workers' Union:*

Jim Sinclair, General Organizer;

John Radosevic, Treasurer-Secretary;

Judy Close, Worker;

Burma Lockett, Vice-President, Shore workers.

Paul Hundal, Vice-President, Society Promoting Environmental Conservation.

Dr. Barry Irvine, Chairman, British Columbia Grape Marketing Board and Director, British Columbia Wine Institute.

*From the Health Sciences Association of British Columbia:*

Ms Jackie Henwood, President;

Ms Colleen Fuller, Communications Director;

Ms Marcella Dudas, Lab Technician.

*(Continued on previous page)*

**TÉMOINS**

*Du Fraser Institute:*

Michael Walker, directeur exécutif.

*De l'Institut agricole du Canada:*

Wendy R. Holm, P.Ag., ancienne directrice.

*Du Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés:*

Jim Sinclair, Organisateur général;

John Radosevic, secrétaire-trésorier;

Judy Close, travailleuse;

Burma Lockett, vice-présidente, Shore workers.

Paul Hundal, vice-président, Society Promoting Environmental Conservation.

D<sup>r</sup> Barry Irvine, président, British Columbia Grape Marketing Board et directeur, British Columbia Wine Institute.

*De l'Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique:*

M<sup>me</sup> Jackie Henwood, présidente;

M<sup>me</sup> Colleen Fuller, directrice des communications;

M<sup>me</sup> Marcella Dudas, technicienne de laboratoire.

*(Suite à la page précédente)*

XC 11  
-C102  
CA1  
XC 11  
~~E-39~~  
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 22

Tuesday, December 1, 1992  
Vancouver, B.C.

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 22

Le mardi 1<sup>er</sup> décembre 1992  
Vancouver (C.-B.)

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee  
on*

## International Trade

*of the Standing Committee on External Affairs and  
International Trade*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## Commerce extérieur

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce  
extérieur*

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 1, 1992  
(24)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:02 o'clock a.m. this day, in Vancouver, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Committee present:* David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* Benno Friesen for Gabrielle Bertrand and Dave Worthy for Jean-Guy Guilbault.

*Other Members present:* Ray Skelly, Lyle MacWilliam and Margaret Mitchell.

*In attendance:* From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses:* From the Telecommunications Workers Union: Rod Hiebert, President; Sid Shniad, Research Director. From the Business Council of British Columbia: James Matkin, President and Chief Executive Officer; Dr. Donald Etchison, Vice-President Corporate Business and Director, Centre for North American Business Studies, Simon Fraser University. From Access Mexico Consulting Corporation: Kenneth Morgan, President; Benjamin Mendez Savage, President, Chamber of Commerce, Alvaro Obregon, Mexico City. From the British Columbia Federation of Labour: Kenneth V. Georgetti, President; Angela Schira, Secretary-Treasurer. From the British Columbia Teachers' Federation: Ray Worley, President. From Action Canada Network-British Columbia: Jef Keighley. From the Vancouver Board of Trade: Darcy Rezac, Managing Director; Jill Bodkin, Vice-Chairman, Partner, Ernst & Young; Wendy McDonald, Governor, Chairman and Chief Executive Officer of British Columbia Engineers Ltd. *Ad hoc presentations:* From the British Columbia Legislature: Joy MacPhail, M.L.A., Vancouver-Hastings. From End Legislated Poverty: Jean Swanson. From Oxfam Canada: Roxanne Cave. From Ten Days for World Development: Lillian Thirkell. From Beau Diamond Management Consultants: Allan Beaulieu, President.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

Ron Hiebert from the Telecommunications Workers' Union made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 9:08 o'clock a.m., Benno Friesen took the Chair.

At 9:11 o'clock a.m., the Chairman took the Chair.

At 10:07 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:10 o'clock a.m., the sitting resumed.

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 1<sup>er</sup> DÉCEMBRE 1992  
(24)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 02, à Vancouver, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* Benno Friesen remplace Gabrielle Bertrand et Dave Worthy remplace Jean-Guy Guilbault.

*Autres députés présents:* Ray Skelly, Lyle MacWilliam et Margaret Mitchell.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins:* Du Syndicat des travailleurs des télécommunications: Rod Hiebert, président; Sid Shniad, directeur de recherche. Du Conseil des entreprises de la Colombie-Britannique: James Matkin, président et chef de direction; Donald Etchison, vice-président, Corporate Business, et directeur du Centre d'études sur les entreprises nord-américaines, Université Simon Fraser. De Access Mexico Consulting Corporation: Kenneth Morgan, président; Benjamin Mendez Savage, président, Chambre de commerce, Alvaro Obregon, Mexico. De la Fédération des travailleurs de la Colombie-Britannique: Kenneth V. Georgetti, président; Angela Schira, secrétaire-trésorière. De la Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique: Ray Worley, président. De Action Canada Network-Colombie-Britannique: Jef Keighley. De la Chambre de commerce de Vancouver: Darcy Rezac, directeur général; Jill Bodkin, vice-président, associé, Ernst & Young; Wendy McDonald, gouverneur, président-directeur général, British Columbia Engineers Ltd. *Présentations spontanées:* De l'Assemblée législative de la Colombie-Britannique: Joy MacPhail, députée, Vancouver-Hastings. De End Legislated Poverty: Jean Swanson. De Oxfam Canada: Roxanne Cave. De Ten Days for World Development: Lillian Thirkell. De Beau Diamond Management Consultants: Allan Beaulieu, président.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Ron Hiebert, du Syndicat des travailleurs des télécommunications, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 9 h 08, Benno Friesen remplace le président.

À 9 h 11, le président réintègre le fauteuil.

À 10 h 07, la séance est suspendue.

À 10 h 10, la séance reprend.



James Matkin from the Business Council of British Columbia made an opening statement and with the other witness answered questions.

The witnesses from Access Mexico Consulting Corporation made an opening statement and answered questions.

Kenneth Georgetti from the British Columbia Federation of Labour made an opening statement and with the other witness, answered questions.

At 1:02 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 2:07 o'clock p.m., the sitting resumed.

Ray Worley from the British Columbia Teachers' Federation and Jef Keighley from Action Canada Network—British Columbia each made an opening statement and alternatively answered questions.

Jill Bodkin from the Vancouver Board of Trade made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

*Ad hoc presentations:*

At 4:09 o'clock p.m., Joy MacPhail, M.L.A., made a statement.

At 4:19 o'clock p.m., Jean Swanson from End Legislated Poverty made a statement.

At 4:31 o'clock p.m., Roxanne Cave from Oxfam Canada made a statement.

At 4:46 o'clock p.m., Lillian Thirkell from Ten Days for World Development made a statement.

At 4:54 o'clock p.m., Allan L. Beaulieu, from Beau Diamond Management Consultants made a statement.

At 5:01 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

James Matkin, du Conseil des entreprises de la Colombie-Britannique, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Les témoins de Access Mexico Consulting Corporation font des exposés et répondent aux questions.

Kenneth Georgetti, de la Fédération des travailleurs de la Colombie-Britannique, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 13 h 02, la séance est suspendue.

À 14 h 07, la séance reprend.

Ray Worley de la Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique, et Jef Keighley, de Action Canada Network, font chacun un exposé et répondent aux questions.

Jill Bodkin, de la Chambre de commerce de Vancouver, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

*Présentations spontanées:*

À 16 h 09, Joy MacPhail, députée, fait une intervention.

À 16 h 19, Jean Swanson, de End Legislated Poverty, fait une intervention.

À 16 h 31, Roxanne Cave, d'Oxfam Canada, fait une intervention.

À 16 h 46, Lillian Thirkell, de Ten Days for World Development, fait une intervention.

À 16 h 54, Allan L. Beaulieu, de Beau Diamond Management Consultants, fait une intervention.

À 17 h 01, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

*La greffière du Comité*

Marie Carrière

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, December 1, 1992

• 0902

**The Chairman:** I call this meeting to order. Welcome to the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. We're resuming consideration pursuant to Standing Order 108.(1).

Our first witness this morning is Rod Hiebert, president of the Telecommunications Workers Union.

**Mr. MacWilliam (Okanagan—Shuswap):** Mr. Chairman, on a point of order, before we begin these proceedings I thought I should inform the committee that Joy MacPhail, an MLA from the province of British Columbia, will be making a walk-on presentation this afternoon to present an affidavit on behalf of the provincial government. I was contacted about that just recently.

**The Chairman:** Okay.

With Mr. Hiebert is Mr. Sid Shniad, research director with the Telecommunications Workers Union. I invite you to make an opening statement and then we'll turn it over to the members for questions.

**Mr. Rod Hiebert (President, Telecommunications Workers Union):** Thank you, Mr. Chairman.

"A trade deal simply limits the extent to which the U.S. or other signatory government may respond to pressure from their citizens." That was a quote from Michael Walker, executive director of the Fraser Institute.

The Telecommunications Workers Union is pleased to have this opportunity to address the Subcommittee on International Trade in the course of its hearings into the North American Free Trade Agreement. We must acknowledge, however, that we are disturbed by the fact that these hearings have received a minimum of publicity, and that they are being conducted in only a handful of locations throughout the country. This appears to be yet another attempt by the federal government to limit public scrutiny of its major initiatives, in order to constrain democratic input into the decision-making process.

• 0905

This agreement could have a potentially devastating effect on major sections of the Canadian economy, including the telecommunications industry. Yet members of Parliament and the general public have been given little substantive information on which to base a reasoned assessment of the agreement's contents. What is shaping up instead is yet another public relations exercise designed to overwhelm popular opposition based on substantive concerns about the agreement and the detrimental effects it is likely to have on our society.

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 1<sup>er</sup> décembre 1992

**Le président:** Je déclare la séance ouverte. Je souhaite à tous la bienvenue au sous-comité du commerce du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Nous reprenons nos délibérations conformément au paragraphe 108.(1) du Règlement.

Ce matin, notre premier témoin est M. Rod Hiebert, président du Syndicat des travailleurs en télécommunications.

**M. MacWilliam (Okanagan—Shuswap):** Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Avant que nous commençons, je crois que je devrais informer le comité que Joy MacPhail, député à l'Assemblée législative de la Colombie-Britannique, viendra cet après-midi nous présenter un affidavit au nom du gouvernement provincial. On m'en a informé tout récemment.

**Le président:** Très bien.

M. Hiebert est accompagné de M. Sid Shniad, directeur de la recherche au Syndicat des travailleurs en télécommunications. Messieurs, je vous invite à nous faire une déclaration liminaire; ensuite, les membres du comité pourront vous poser des questions.

**M. Rod Hiebert (président du Syndicat des travailleurs en télécommunications):** Merci, monsieur le président.

«Un accord commercial ne fait que limiter la mesure dans laquelle le gouvernement des États-Unis ou celui d'un autre pays signataire peut réagir aux pressions de ses citoyens.» Je vous cite—là une déclaration de Michael Walker, directeur général de l'Institut Fraser.

Le Syndicat des travailleurs en télécommunications est heureux d'avoir cette occasion de comparaître devant le sous-comité du commerce international au moment où celui étudie l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous devons toutefois avouer que nous sommes déçus que ces audiences n'aient eu qu'un minimum de publicité et qu'elles ne soient tenues que dans quelques villes du pays. Selon nous, c'est là une autre tentative du gouvernement fédéral de limiter l'examen public de ses initiatives majeures de façon à limiter la participation démocratique au processus décisionnel.

Cet accord risque d'avoir un effet dévastateur sur les principaux secteurs de l'économie canadienne, y compris celui des télécommunications. Et pourtant, les députés fédéraux et le grand public n'ont reçu que fort peu de renseignements factuels sur lesquels fonder une évaluation logique du contenu de l'accord. On voit là se dessiner un autre écran de relations publiques conçu pour surmonter l'opposition populaire, fondée sur des craintes réelles quant au contenu de l'accord et aux effets néfastes qu'il aura vraisemblablement sur notre société.



[Text]

It has been our experience that the government's secretive selective airing of issues related to the North American Free Trade Agreement is entirely consistent with its handling of other policy matters, including those affecting the Canadian telephone industry. In this area, as in so many others, the federal government is taking its lead from the corporate sector, ignoring the substantive arguments raised by people who point to the disastrous effects that telephone deregulation has had south of the border.

What are those effects? Since the early 1960s, as deregulation tore apart the American phone system, the U.S. experienced an unprecedented series of local price increases, cut-backs in service, and the loss of tens of thousands of jobs, as competing telephone companies narrowed their focus to satisfy large corporate customers located in major urban centres.

**The Acting Chairman (Mr. Friesen):** Excuse me, Mr. Hiebert. You have a substantial brief. You have only 10 or 15 minutes to make your presentation, which would then allow time for questions. If it is your intention to read the entire brief, I think you'd be using up a substantial part of the time. Maybe you want to excise a little. The time is yours; I just want to let you know now.

**Mr. Skelly (North Island—Powell River):** Is it possible to do a summary and then we'll have time to enter into a discussion?

**Mr. Hiebert:** One of our concerns is that if we're only given ten minutes. . . We were actually lucky to find out these hearings were here. I can give a summary, but—

**The Acting Chairman (Mr. Friesen):** The point being, sir, that we have the paper and it's an extensive one. Members each have a copy and they can read it, but we would also benefit by being able to ask questions of you.

**Mr. MacWilliam:** Mr. Chairman, perhaps I can give some direction to the discussion. Page 4 of the brief discusses specifically the North American Free Trade Agreement. Under the time restrictions perhaps we could focus on that section of the brief and then the other aspects of the presentation could probably come within the questions.

**The Acting Chairman (Mr. Friesen):** That's fine with me. The time belongs to the witness. I simply forewarn him that the time is a bit limited.

**Mr. Hiebert:** The text of NAFTA shows that while Bill C-62 was being presented to Parliament and while a range of matters related to telecommunications were still before the CRTC and the courts, the Mulroney government's trade representatives were signing off clauses in NAFTA that will introduce de facto telecommunications deregulation in Canada.

[Translation]

Nous avons constaté que, dans sa façon d'exposer succinctement et de façon détournée les problèmes liés à l'Accord de libre-échange, le gouvernement se comporte exactement comme il l'a fait pour d'autres questions de politique, et notamment pour celle qui concerne l'industrie canadienne du téléphone. Dans ce secteur comme dans tant d'autres, le gouvernement fédéral s'associe aux points de vue de la grande entreprise en faisant fi des arguments de fond avancés par ceux qui font connaître les conséquences désastreuses que la déréglementation des services téléphoniques a eues au sud du 49e.

Or, quelles sont ces conséquences? Depuis le début des années 1960, quand la déréglementation a démantelé le réseau téléphonique, les États-Unis ont vécu une série sans précédent d'augmentations de prix au niveau local, et de réductions de services, de même que la perte de dizaines de milliers d'emplois, alors que les compagnies de téléphone rivaux focalisaient toute leurs démarches sur la satisfaction des besoins des entreprises établies dans les grands centres urbains.

**Le président suppléant (M. Friesen):** Monsieur Hiebert, veuillez m'excuser, mais vous avez un document assez long. Vous n'avez que 10 ou 15 minutes pour nous faire votre exposé, si vous voulez que nous puissions vous poser des questions. Si vous avez l'intention de lire tout ce document, je pense que vous allez y consacrer une grande partie du temps qui vous est alloué. Peut-être pourriez-vous abréger un peu; vous êtes maître de votre temps, mais je tiens à vous le rappeler.

**M. Skelly (North Island—Powell River):** Vous serait-il possible de nous donner un résumé de votre document, pour que nous puissions ensuite avoir une période de discussion?

**M. Hiebert:** Je crains notamment que, si nous n'avons que 10 minutes à notre disposition. . . en fait, nous avons eu de la chance d'apprendre que vous teniez ces audiences ici. Je peux vous donner un résumé mais. . .

**Le président suppléant (M. Friesen):** Ce que je veux dire, monsieur, c'est que nous avons votre document et qu'il est long. Chacun des membres du comité en a un exemplaire; ils pourront tous le lire. Nous voudrions aussi pouvoir vous poser des questions.

**M. MacWilliam:** Monsieur le président, peut-être pourrais-je orienter un peu la discussion. À la page 4 du document, il est question expressément de l'Accord de libre-échange nord-américain. Comme le temps nous est compté, peut-être pourrions-nous nous concentrer d'abord sur cette partie-là du document; les autres aspects pourraient probablement être traités ensuite pendant la période de questions.

**Le président suppléant (M. Friesen):** Je n'y vois pas d'inconvénient. Le témoin est maître de son temps. Je tenais à l'avertir que notre temps est un peu limité.

**M. Hiebert:** La lecture de l'ALÉNA révèle que, au moment où le projet de loi C-62 était déposé au Parlement et où toutes sortes de questions de télécommunications étaient encore en instance devant le CRTC et les tribunaux, les représentants commerciaux du gouvernement Mulroney signaient des clauses de l'ALÉNA qui vont introduire une déréglementation de facto des communications au Canada.

## [Texte]

Chapter 13 in the new North American Free Trade Agreement deals with telecommunications. Paragraph 2(c) of article 1303 in the new deal specifies that a party—i.e., Canada, the U.S., or Mexico—shall not require a person providing enhanced services or value-added services by telecommunications companies to file a tariff. This passage makes it illegal for the Canadian government to require resellers providing enhanced or value-added services to file tariffs. If NAFTA comes into effect in its present form, any company that adds a technical bell or whistle to its services and labels them “enhanced” or “value-added” will place itself beyond the regulatory scrutiny of the CRTC. This provision complements the cabinet’s unilateral deregulatory decision and the thrust of Bill C-62, which has not been ratified by Parliament.

Clearly, a major purpose of agreements like the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA is to bind the hands of our courts and our elected representatives in the manner described by Michael Walker of the Fraser Institute.

• 0910

The purpose of provisions like those contained in chapter 13 is to make it difficult, if not impossible, for our elected governments to ensure that Canada’s telecommunications companies continue to operate in the public interest. This section of NAFTA grants foreign companies access to or use of Canadian telecommunications networks and services on reasonable and non-discriminatory terms and conditions. In other words, these terms and conditions can be no less favourable than those accorded to Canadian companies. This neutral-sounding terminology establishes formal equality between the mouse and the elephant—Canada’s telephone companies and the American giants like AT&T.

Sections of chapter 13 go even further, limiting the terms and conditions that Canadian governments can impose on telecommunications companies in the future. Specifically, they require our legislators to ensure that prices charged for telephone services are based on the economic costs directly related to providing such services. At the same time, cross-subsidization between transport services will still be allowed.

Read together, it appears that these two passages will mean that while our phone companies can still be required to cross-subsidize certain services, Canadian governments will not be able to require resellers to make contribution payments that are necessary to support universal service. Since the category of reseller includes foreign subsidiaries of giants like Cable and Wireless and AT&T, the threat posed by this clause is clear.

Paragraph 6 in this chapter goes further, preventing Canada from imposing any condition on foreign resellers’ access to the use of Canadian networks unless such a condition is necessary to safeguard the technical integrity of

## [Traduction]

Le chapitre 13 du nouvel Accord de libre-échange nord-américain porte sur les télécommunications. L’alinéa 2c) de l’article 1303 de l’accord stipule qu’une partie—le Canada, les États-Unis ou le Mexique—n’oblige pas une personne qui fournit des services améliorés ou à valeur ajoutée par l’intermédiaire d’entreprises de télécommunications à déposer un tarif. Ce passage signifie qu’il est illégal pour le gouvernement canadien d’obliger les revendeurs fournissant des services améliorés ou à valeur ajoutée à déposer des tarifs. Si l’ALÉNA est adopté sous sa forme actuelle, n’importe quelle entreprise qui ajoute une clochette ou un sifflet technique à ses services et les déclare «améliorés» ou «à valeur ajoutée» se soustrait à la compétence réglementaire du CRTC. Bref, cette disposition est le complément de la décision unilatérale de déréglementer du Conseil des ministres et de toute l’orientation du projet de loi C-62, qui n’a pas été ratifié par le Parlement.

Il est évident que l’une des principales raisons d’être d’accords comme l’ALE et l’ALÉNA consiste à priver nos tribunaux et nos représentants élus de toute possibilité d’intervention, de la façon qu’a décrite Michael Walker de l’Institut Fraser.

Les dispositions du genre de celles qu’on trouve au chapitre 13 de l’ALÉNA sont là pour faire en sorte qu’il sera difficile, voire impossible pour nos gouvernements élus de garantir que les entreprises de télécommunications du Canada continueront à fonctionner dans l’intérêt public. Ce chapitre de l’ALÉNA accorde aux entreprises étrangères un droit d’accès aux réseaux et aux services de télécommunications canadiens à des conditions raisonnables et non discriminatoires, et il leur accorde aussi le droit de les utiliser à ces mêmes conditions. En d’autres termes, les conditions qui leur sont faites ne peuvent pas être moins favorables que celles qu’on accorde aux entreprises canadiennes. Cette terminologie d’une neutralité apparente établit l’égalité officielle entre la souris et l’éléphant, c’est-à-dire entre les compagnies de téléphone canadiennes et les géants américains, comme AT&T.

Certains articles du chapitre 13 vont encore plus loin, en limitant les conditions que les gouvernements canadiens pourront à l’avenir imposer aux entreprises de télécommunications. Plus précisément, elles obligent nos législateurs à faire en sorte que les prix facturés pour les services téléphoniques soient fondés sur les coûts économiques directement liés à la prestation de ces services. Parallèlement, l’interfinancement des services de transports continuera d’être autorisé.

Prises ensemble, ces deux dispositions différentes signifient que, alors que nos compagnies de téléphone pourront toujours être tenues d’interfinancer certains services, nos gouvernements ne pourront pas obliger les revendeurs à contribuer financièrement au maintien des services universels. Et comme les filiales étrangères de géants comme Cable and Wireless et AT&T sont considérés comme des revendeurs, le danger est que cela pourrait être très réel.

Le paragraphe 6 du chapitre 13 va plus loin encore: il interdit au Canada d’imposer toute condition à la possibilité pour les revendeurs étrangers d’utiliser des réseaux canadiens à moins que la condition envisagée ne soit nécessaire pour



[Text]

the network or phone company's ability to provide service to the public. In other words, there can be no restriction on resellers' operations or their ability to connect to private and public networks in Canada unless it can be demonstrated that this would pose a technical threat to or impair the ability of Canada's phone companies to provide service.

Now that wide open resale of virtually all services has been permitted by the CRTC, if NAFTA goes ahead, foreign companies like AT&T and Cable and Wireless will have the right under this part of NAFTA to demand the same regulatory treatment that is currently enjoyed by Canadian companies like CALL-NET and CAMNET.

Consider that fact in light of the following. During a recent telecommunications conference in Toronto, a participant asked Unitel president George Harvey and other industry executives what they planned to do if foreign companies got the same access in Canada that his company had been granted by the CRTC. The atmosphere at the conference immediately changed from jovial to sombre. Harvey admitted that it's a very worrying scenario and explained that foreign companies like AT&T could price phone service at levels below cost as part of a strategy designed to gain market share in Canada. Taken to an extreme, he explained, it's a scenario in nobody's interest.

What Harvey was referring to was the fact that the existing American telecommunications industry has more than enough spare network capacity to handle all Canadian traffic right now. All it needs is the regulatory authority to proceed, and it appears that NAFTA will provide just such access.

The courts have found that the Railway Act requires resellers to be regulated. Will giant foreign companies be able to avoid regulation in Canada simply by adding enhancements to their basic service package? These NAFTA provisions appear to give companies like AT&T and Cable and Wireless the right to compete in Canada as resellers, free from regulation and contribution payments, with no responsibility to file tariffs and no need to cost-justify their rates.

In short, if NAFTA is signed it will be open season on the Canadian telecommunications industry for powerful foreign telecommunications giants. These corporations will be free to do their thing in this country, while the Canadian government will be prevented from applying the policies needed to ensure that this all-important industry meets the country's telecommunications needs.

Thank you.

[Translation]

préservé l'intégrité technique du réseau ou la capacité de la compagnie de téléphone de fournir le service au public. En d'autres termes, il ne peut y avoir aucune restriction sur les opérations des revendeurs ou sur leur capacité de se relier aux réseaux privés et publics canadiens à moins qu'on ne puisse prouver qu'il en résulterait un danger technique ou que la capacité des compagnies canadiennes de téléphone de fournir des services serait menacée.

Maintenant que le CRTC a autorisé une revente libre de virtuellement tous les services, si l'ALÉNA est adopté, des entreprises étrangères comme AT&T, et Cable and Wireless pourront se réclamer de ce chapitre de l'ALÉNA pour exiger de bénéficier des mêmes conditions réglementaires que des entreprises canadiennes comme CALL-NET et CAMNET.

Songez donc à ce que cela signifie, compte tenu de ce que je vais vous dire. Au cours d'une conférence sur les télécommunications qui a eu lieu récemment à Toronto, un participant a demandé au président d'Unitel, George Harvey et aux autres dirigeants du secteur qui se trouvaient réunis là, ce qu'ils comptaient faire si les entreprises étrangères avaient le même accès aux réseaux et aux services canadiens que celui que sa compagnie venait de se faire accorder par le CRTC. Jusqu'alors joviale, l'ambiance de la conférence est devenue déprimante. M. Harvey a admis que ce scénario était très inquiétant; il a expliqué que les compagnies étrangères, comme AT&T, pourraient offrir des services téléphoniques à un prix inférieur à leur prix coûtant pour s'emparer d'une part du marché canadien. À l'extrême, selon lui, ce scénario ne serait avantageux pour personne.

M. Harvey faisait allusion au fait que l'industrie américaine des télécommunications dispose d'un réseau dont la capacité de réserve est plus que suffisante pour absorber toute l'activité téléphonique canadienne, et ce dès maintenant. Il ne lui manque que l'autorisation réglementaire d'aller de l'avant, et il semble que l'ALÉNA va précisément lui donner l'accès qu'il lui faut.

Les tribunaux ont jugé que la Loi sur les chemins de fer dispose que les activités des revendeurs doivent être réglementées. Les gigantesques entreprises étrangères ne pourront-elles pas se soustraire à la réglementation canadienne simplement en ajoutant des améliorations à leurs services de base? Ces dispositions de l'ALÉNA semblent donner à des entreprises comme AT&T et Cable and Wireless le droit de se lancer sur le marché canadien en tant que revendeurs, en échappant à toute réglementation et à toute obligation de contribuer financièrement au maintien des services universels, sans être le moins tenus de déposer des tarifs et sans devoir justifier leurs prix en fonction de leurs coûts.

Bref, si l'ALÉNA est signé, les géants des télécommunications de l'étranger pourront s'attaquer sans la moindre restriction à l'industrie canadienne des télécommunications. Ces énormes entreprises pourront faire ce qu'elles veulent dans notre pays, alors que le gouvernement canadien ne pourra pas appliquer les politiques qui s'imposent pour que cette industrie si importante réponde aux besoins de télécommunications du Canada.

Merci.

[Texte]

**Mr. MacWilliam:** Mr. Hiebert, you talked about enhanced services. In looking at the provisions of the North American Free Trade Agreement, I believe that basic telecommunications, basic telephone services, are not part of that package, that it applies specifically to enhanced services. Is that correct?

• 0915

**Mr. Hiebert:** That's correct, but the definition, as I understand it, of enhanced services is anything that's more than basic. Basic could be just your ordinary black telephone. So it covers just about anything, in our view.

**Mr. MacWilliam:** In the world of rapid advances in telecommunications technology we're facing a situation of the rapid convergence of technologies between fibre optic cables and satellite transmission enhanced services, which you've talked about. The provision, for example, of video screens on telephones, digital services, computer hook-ups—would those be under the definition of enhanced services?

**Mr. Hiebert:** Yes, I believe they would.

**Mr. MacWilliam:** So it's foreseeable that within the next 10 to 20 years, for example, 90% or greater of telecommunications transmissions could in fact come under the definition of enhanced services.

**Mr. Hiebert:** That's correct.

**Mr. MacWilliam:** Therefore it would be reasonable to assume that 90% of our telecommunications industry would therefore apply under the NAFTA provisions.

**Mr. Hiebert:** That's correct. It's extremely frightening when you consider that up to this point in time we've had universal access at affordable rates. You'll notice, if you look at the industry in the United States, what's happening is all the fibre optics and all the latest technology is going into the larger centres. In Canada that would be a disaster, because, like right now, Unitel just wants to compete in Vancouver, Toronto, and Montreal. We have many locations like Prince George, Pouce Coupe, all of these other centres throughout British Columbia that may be left out in the cold and left to an information desert. It would just disallow them from competing on the global market that everybody keeps talking about.

**Mr. MacWilliam:** I guess the thing that worries me is the argument the government has made at this point that the telecommunications section in NAFTA is really small potatoes because it's only dealing with this area of enhanced services. They give the argument that most telecommunication services fall under the term "basic services".

I think what you've just explored is the fact that within the very near future that scenario could change dramatically.

**Mr. Hiebert:** That's correct.

**Mr. MacWilliam:** Right now we have a situation where long-distance telephone rates, the profits made by long-distance telephone rates, long-distance telephone communication, essentially cross-subsidize the local

[Traduction]

**M. MacWilliam:** Monsieur Hiebert, vous avez parlé de services améliorés. D'après mon interprétation de l'Accord de libre-échange nord-américain, je crois que les télécommunications de base, c'est-à-dire les services téléphoniques de base, ne sont pas visés par l'Accord, qui s'appliquent expressément aux services améliorés. Est-ce exact?

**M. Hiebert:** C'est exact, mais j'interprète la définition des services améliorés comme tous les services autres que les services de base. Le service de base pourrait être simplement un téléphone noir. Autrement dit, selon nous, un service amélioré peut être à peu près n'importe quoi.

**M. MacWilliam:** Avec l'avancement rapide de la technologie des télécommunications, nous faisons face à une situation où les techniques convergent rapidement, entre l'emploi des câbles à fibres optiques et l'utilisation de services améliorés de transmission par satellite, dont vous avez parlé. Les écrans vidéo pour téléphones, les services numériques, et les liaisons informatiques, alors, les rangeriez-vous sous la définition des services améliorés?

**M. Hiebert:** Oui, je le crois.

**M. MacWilliam:** Il est donc prévisible que, d'ici 10 à 20 ans, par exemple, au moins 90 p. 100 des transmissions des télécommunications pourraient correspondre à la définition des services améliorés.

**M. Hiebert:** C'est exact.

**M. MacWilliam:** Par conséquent, il est raisonnable de supposer que 90 p. 100 de notre industrie des télécommunications seraient visés par ces dispositions de l'ALÉNA.

**M. Hiebert:** Oui, et c'est extrêmement inquiétant, si nous songeons que, jusqu'à présent, nous avons eu un service universel à des prix raisonnables. Si nous analysons la situation de l'industrie des télécommunications aux États-Unis, nous constaterons que l'utilisation des fibres optiques et de toutes les techniques de pointe est consacrée aux grands centres urbains. Au Canada, ce serait désastreux, étant donné que, même maintenant, Unitel veut n'avoir d'activités qu'à Vancouver, Toronto et Montréal. En Colombie-Britannique, nous avons bien des localités comme Prince George, Pouce Coupe et d'autres villages qui risqueraient d'être totalement négligés et de se retrouver dans un désert d'information. Elles seraient absolument incapables de faire face à la concurrence du marché mondial dont tout le monde parle.

**M. MacWilliam:** Ce qui m'inquiète, c'est l'argument que le gouvernement a invoqué en disant que le chapitre sur les télécommunications de l'ALÉNA n'a pas beaucoup d'importance, parce qu'il ne porte que sur les services améliorés. Il a l'air de dire que la plupart des services de télécommunication sont des services de base.

Je pense que vous venez de nous révéler que, dans très peu de temps ce scénario pourrait changer de façon dramatique.

**M. Hiebert:** C'est exact.

**M. MacWilliam:** Aujourd'hui, les tarifs des appels téléphoniques interurbains, c'est-à-dire plus précisément, les profits réalisés grâce à ces tarifs facturés pour des communications téléphoniques interurbaines, servent



[Text]

services—particularly so in isolated communities, more northern communities. What happens to this cross-subsidization should in fact the market be opened up to stiff competition from U.S. carriers?

**Mr. Hiebert:** I guess that cross-subsidization is going to disappear and—

**Mr. MacWilliam:** If you could just explain, first of all, how that will impact the individual residential consumer, that's what I'd be interested in.

**Mr. Hiebert:** How it's going to impact them is in two ways. First of all, those rates are going to go up. I think you may have noticed that there are already applications to the CRTC to charge people for local wiring. So when you want to get a new house wired it's going to be another \$260 or so added onto the cost of the house, because now you're going to be charged for that.

In the United States there have been access charges where you pay access for long-distance telephone service even if you don't use it. What they've done also down there is had lifeline service, so when people can't afford their phones they can pass one of these nasty means tests and they'll be able to get a phone at a cut rate.

The thing we believe is happening already, from talking to our technicians, is that there's starting to be a cut-back in programs to the rural areas. Why would a phone company put local services or more cable into an area that they're going to lose money on when they're being attacked on the high revenue end of things?

So there are a number of things that are going to happen for local consumers that are not in the best interests of the public.

**Mr. MacWilliam:** What has been the penetration rate of telecommunications basic telephone services in Canada compared to the U.S.? Secondly, what has been the impact of telecom deregulation in the United States, in terms of the individual consumer?

• 0920

**Mr. Hiebert:** I believe the penetration rate in Canada is about 98%, and I think it's about 92% in the United States, so they're somewhat less.

**Mr. MacWilliam:** And falling?

**Mr. Hiebert:** And it's falling.

**Mr. MacWilliam:** Falling because of the increased cost to the consumer because of deregulation.

What you described there in terms of the low-income resident could be described as a type of telephone welfare.

**Mr. Hiebert:** That's correct, and it's extremely costly.

**Mr. MacWilliam:** Let's compare for a moment, if we can, wage structures between telecommunications workers in Canada, the U.S., and Mexico. Have you got any comparative figures in terms of hourly wages?

**Mr. Sid Shniad (Research Director, Telecommunications Workers Union):** I think the daily wage rate for a craft worker in Mexico is \$18.

[Translation]

d'interfinancement des services locaux, particulièrement pour les localités isolées et les localités du Nord. Quelles conséquences l'ouverture de notre marché à la concurrence acharnée des entreprises américaines aurait-elle pour cet interfinancement?

**M. Hiebert:** Je pense que l'interfinancement va disparaître et...

**M. MacWilliam:** Pourriez-vous commencer par nous expliquer quelles en seraient les conséquences pour le consommateur résidentiel? C'est cela qui m'intéresse.

**M. Hiebert:** Il y aura deux sortes de conséquences pour le consommateur. Premièrement, les tarifs vont augmenter. Vous savez sans doute que les CRTC a déjà reçu des demandes de facturation du câblage local aux usagers ordinaires. Cela signifie que, pour faire installer le téléphone dans une maison neuve, l'acheteur devra déboursier environ 260\$ de plus pour sa maison, parce qu'il devra payer ce service.

Aux États-Unis, on facture des frais d'accès au service téléphonique interurbain, même à ceux qui ne s'en servent pas. Les Américains ont aussi ce qu'ils appellent le service «vital»; ceux qui ne peuvent pas payer leur service téléphonique peuvent se soumettre à un examen de leurs moyens financiers, pour pouvoir obtenir un téléphone à tarif réduit.

D'après ce que nos techniciens nous disent, il y aurait déjà des réductions de services dans des régions rurales des États-Unis. Pourquoi une compagnie de téléphone fournirait-elle des services locaux ou installerait-elle plus de câblage dans un secteur où elle sait qu'elle va perdre de l'argent, quand elle doit faire face à la concurrence pour les services les plus rentables?

Autrement dit, les consommateurs locaux vont subir toutes sortes d'avaries qui ne servent pas du tout les intérêts du public.

**M. MacWilliam:** Quel a été le pourcentage de pénétration des services téléphoniques de base au Canada, comparativement aux États-Unis? Quelles conséquences la déréglementation des télécommunications a-t-elle eu aux États-Unis pour l'abonné ordinaire?

**M. Hiebert:** Je pense que le pourcentage de pénétration au Canada est environ 98 p. 100; aux États-Unis, je crois qu'il est d'environ 92 p. 100, soit généralement inférieur.

**M. MacWilliam:** Il baisse, alors?

**M. Hiebert:** Et il baisse.

**M. MacWilliam:** Il baisse en raison du coût accru du service pour l'utilisateur à cause de la déréglementation.

Les services auxquels vous avez fait allusion pour les clients économiquement faible revenu pourraient être décrits comme une sorte d'aide sociale téléphonique.

**M. Hiebert:** Oui, et c'est un service qui coûte extrêmement cher.

**M. MacWilliam:** Essayons pour un moment de comparer la structure salariale des travailleurs en télécommunications du Canada, des États-Unis et du Mexique. Avez-vous des données comparatives sur les salaires horaires?

**M. Sid Shniad (Directeur de la recherche, Syndicat des travailleurs en télécommunications):** Je pense que le salaire journalier d'un travailleur mexicain du métier est de 18 dollars.

## [Texte]

**Mr. MacWilliam:** Compared to...?

**Mr. Shniad:** Compared to \$140, \$150.

**Mr. MacWilliam:** How about the U.S.?

**Mr. Shniad:** I don't know.

**Mr. Hiebert:** I believe the U.S. is slightly lower.

**Mr. MacWilliam:** In the situation of enhanced services, if we're looking at penetration of U.S. carriers into the Canadian market, would it be a plausible scenario, for example, where banking is all electronic—you can go to a banking machine in an airport, in a coffee shop or just about anywhere, and payroll is often done electronically—could that, as an enhanced service, be exported? Could there be a service that would actually be exported into the U.S. or perhaps even into Mexico, in which a company does its payroll using a computer link-up, an enhanced service link-up with a service company either in San Diego or in Mexico City? Is that a plausible scenario?

**Mr. Hiebert:** Certainly, and it's already happening, although not exactly that part of it. I understand you can go to some hotels in Vancouver and dial the operator and you get an operator from Rochester down in the United States. This is called "alternative operator services". In some parts of the country also... Right now you can have all the telephone operators in the province of British Columbia in Vancouver, or you could have them in Stamford, Connecticut, or you could have them in Mexico.

If this is opened up like that there would be a tremendous loss of jobs. With the new electronics all of the switching could be done down in the United States or Mexico. We could be looking at a severe loss of jobs from the country.

**Mr. Shniad:** On that very issue, there was a delegation of telephone operators from Mexico visiting Bell Canada about a year ago, and the supervisors there told those phone operators that Bell Canada has contingency plans to do switching of excess traffic to Mexico once this equipment is in place. It's the same equipment, Northern Telecom equipment, that's going into Mexico that exists in Canada, the United States, and elsewhere.

So the telephone industry can be serviced from anywhere in the world, as Rod was explaining. More and more data processing around the world is universally using the same kind of technology. With this technology it can be processed in Taiwan, mainland China, or Mexico, and when you have wage differentials of the magnitude of which we were talking about a minute ago there's every incentive to do so. That's what this NAFTA chapter gives transnational corporations the right to do, and it forbids the Canadian government from preventing them from doing it.

## [Traduction]

**M MacWilliam:** Comparativement à...?

**M. Shniad:** Comparativement à 140\$ à 150\$.

**M. MacWilliam:** Et aux États-Unis?

**M. Shniad:** Je l'ignore.

**M. Hiebert:** Je pense que les salaires sont un peu moins élevés aux États-Unis.

**M. MacWilliam:** Si nous parlons de services améliorés, si nous envisageons les possibilités de pénétration d'entreprises américaines sur le marché canadien, serait-il plausible, par exemple, maintenant que les services bancaires sont entièrement électroniques—il y a des guichets automatiques dans les aéroports, dans les magasins, somme toute à peu près partout, et les listes de paye sont souvent établies électroniquement—ces services pourraient-ils être exportés, en tant que services améliorés? Une compagnie pourrait-elle exporter aux États-Unis ou bien au Mexique un service d'établissement de sa liste de paye à l'aide d'un dispositif téléphonique de liaison avec un ordinateur? Pourrait-elle aussi offrir comme service amélioré une liaison avec une compagnie de service établie par exemple à San Diego ou à Mexico? Est-ce plausible?

**M. Hiebert:** Certainement, et il y a déjà des exemples de services exportés, quoi que pas nécessairement ceux-là. On m'a dit qu'il est possible d'appeler l'opératrice dans certains hôtels de Vancouver et de se retrouver en communication avec une opératrice de Rochester, dans l'état de New York. C'est ce qu'on appelle des «services d'opérateurs de rechange». Et c'est la même chose pour certaines parties du pays aussi... Dès aujourd'hui, il est possible que tous les services d'opératrices de la Colombie-Britannique soient concentrés à Vancouver, mais ils pourraient tout aussi bien être assurés depuis Stamford, au Connecticut, ou depuis le Mexique.

Si les compagnies peuvent se prévaloir de possibilités comme celles-là, nous perdrons énormément d'emplois. Avec les nouveaux circuits électroniques, tous les raccordements pourraient être faits aux États-Unis ou au Mexique. Nous risquerions ainsi de perdre beaucoup d'emplois au Canada.

**M. Shniad:** À cet égard je puis vous dire qu'une délégation d'opératrices et d'opérateurs téléphoniques mexicains étaient venus visiter les locaux de Bell Canada l'an dernier et que les superviseurs de Bell ont dit à ces visiteurs que Bell Canada avait des projets de transfert de ses activités excédentaires au Mexique une fois que cet équipement-là sera installé. On doit installer au Mexique le même équipement Northern Télécom que celui qui est utilisé au Canada, aux États-Unis et ailleurs.

Autrement dit, l'industrie du téléphone peut dispenser ses services à partir de n'importe quelle partie du monde, comme Rod l'expliquait. Une proportion sans cesse croissante du traitement de données se fait dans le monde entier avec les mêmes équipements. Grâce à cet équipement, les données peuvent être traitées à Taiwan, en Chine ou au Mexique, et quand les écarts salariaux sont aussi grands que ceux dont nous parlions il y a quelques instants, les entreprises sont vraiment fortement tentées d'en profiter. Et c'est précisément ce que ce chapitre de l'ALÉNA autorise les entreprises transnationales à faire, en interdisant au gouvernement canadien de les empêcher de le faire.



[Text]

**Mr. MacWilliam:** Should a country actually be able to control the information flow, financial and otherwise, of another country? That gives them an awful lot of power, doesn't it?

**Mr. Hiebert:** It's an extreme amount of power, and it's very concerning. If you'd watched the telecommunications newsletters over the last while, you'd see that companies like AT&T and Northern Telecom are cutting world-wide deals involving billions and billions of dollars, Northern Telecom with Cable and Wireless and AT&T with McCaw Cellular. With that type of power and no governmental control over it small companies, medium-sized companies, and even large companies can get swallowed right up.

One good example is that in Canada you turn on your TV and you see ads for AT&T and MCI. They're not competing in long-distance right now, but that's the amount of spill-over we get. If you take that and put that together with the fact that the U.S. has more than enough spare capacity to take on our whole Canadian system with just a flip of a switch, it's really cause for concern, and it should be for everybody in Canada.

• 0925

**Mr. MacWilliam:** Do you know how many Canadian operators speak Spanish?

**Mr. Shniad:** Probably not many.

**Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** The Mexican operators speak English. Where is the switching going?

**Mr. Worthy (Cariboo—Chilcotin):** I come from Cariboo—Chilcotin, and whether we have the free trade agreement or NAFTA, in the deregulation that has taken place I have seen the two edges of the sword. There is the competition that appears to be giving the economic advantage especially to what I will call the belt across Canada, the major centres, but for decades we have seen that as services free up there is a price to be paid in other parts of the country. I see that in the rural areas I represent. That is a problem we have to face, because the deregulation and the allowing of competition have been going on for decades. So you are going to see some of these effects regardless of what our trading agreements are.

**Mr. Hiebert:** Well, I think it is the whole direction of the government, but the NAFTA agreement just promotes that.

I understood you to say that there are benefits from it. Quite frankly, we disagree with that, because the long-distance rates were going down before they started into this competition thing, because of the use of technology.

If you look at the statistics in the United States, the overall telecommunications costs were going down until they started deregulating the system. After that, the overall costs of telecommunications started going up. If you look at a

[Translation]

**M. MacWilliam:** Un pays devrait-il être en mesure de contrôler les échanges d'informations financières et autres d'un autre pays? Cela lui donnerait un pouvoir fantastique, n'est-ce pas?

**M. Hiebert:** C'est un très grands pouvoir, et c'est très inquiétant. Si vous aviez lu deux des bulletins du secteur des télécommunications depuis un certain temps, vous sauriez que des compagnies comme AT&T et Northern Telecom concluent des ententes d'envergure mondiale d'une valeur de milliards et de milliards de dollars; Northern Telecom traite avec Cable and Wireless, et AT&T avec McCaw Cellular. Avec un pouvoir pareil échappant à tout contrôle gouvernemental, les petites et moyennes entreprises, voire les grandes entreprises ne peuvent pas résister; les géants peuvent littéralement les avaler.

Je vais vous donner un bon exemple de ce phénomène: au Canada, vous allumez la télé et vous y voyez des annonces AT&T et MCI. Ces compagnies-là ne font pas encore concurrence aux entreprises canadiennes dans le domaine des appels interurbains, mais vous voyez bien quelles retombées nous avons. Compte tenu de cela et du fait que les Etats-Unis ont une capacité largement suffisante pour absorber tout notre système téléphonique canadien en appuyant simplement sur un bouton, nous avons vraiment de quoi nous inquiéter, et tous les Canadiens devraient s'en inquiéter.

**M. MacWilliam:** Savez-vous combien d'opératrices et d'opérateurs canadiens parlent l'espagnol?

**M. Shniad:** Sans doute pas beaucoup.

**M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** Leurs collègues mexicains parlent l'anglais. Où les services d'aiguillage iront-ils?

**M. Worthy (Cariboo—Chilcotin):** Je viens de Cariboo—Chilcotin, et que nous ayons l'ALECC ou l'ALÉNA, j'ai vu les deux côtés de la médaille de la déréglementation. La concurrence semble donner un avantage économique surtout à ce que j'appelle la ceinture peuplée du Canada, c'est-à-dire les grands centres urbains, mais nous avons constaté depuis des décennies que, lorsque les services se libéralisent, ce sont les autres régions du pays qui paient la note. Je l'ai constaté dans les régions rurales que je représente. C'est un problème auquel nous devons faire face, parce que la déréglementation et l'ouverture de nos marchés à la concurrence existent depuis plusieurs dizaines d'années. Nous allons donc subir certains de ces effets quels que soient nos accords commerciaux.

**M. Hiebert:** Eh bien, je pense que c'est là l'orientation qu'a choisie le gouvernement, et l'ALÉNA ne fait que la renforcer.

D'après vous, la déréglementation aurait des avantages. Bien franchement, nous ne sommes pas d'accord avec vous sur ce point, parce que les tarifs interurbains étaient à la baisse avant que les Américains se lancent dans ce culte de la concurrence, grâce aux progrès technologiques.

L'étude des statistiques de l'industrie américaine des télécommunications révèle que les coûts globaux du secteur baissaient jusqu'à ce que la déréglementation commence. Par la suite, ils ont commencé à augmenter. Certaines études

[Texte]

basket of telecommunications services, as some international studies will point out, under the regulated system Canada provided a better service at lower cost than did the United States, Britain, Japan, or seven of its major trading partners.

**Mr. Shniad:** On that matter you are talking about, that deregulation is happening, in the portion of the brief that we didn't have a chance to go through you might be interested in finding out that this is not a force of nature that has come upon us, but this telephone deregulation, as airline deregulation and transport deregulation generally, has been actively promoted by the government.

We, along with consumers and anti-poverty organizations, have been opposing it because we have seen what has happened as a result of telephone deregulation elsewhere. The government has been going full speed ahead, ignoring the detrimental effect on areas such as the one you represent.

If you look at the front-page stories on what is now happening with PWA—this is this morning's *Financial Post*—if you look at the cut-backs from CN Rail in the Atlantic provinces, I can't believe that the government isn't giving its head a shake and saying wait a minute, perhaps we should just put the brakes on this a little bit; perhaps we should look at the ramifications and at whether or not we want to continue going this way. Instead, it appears to be going full speed ahead with an international trade agreement that is going to do to our telephone system what has already been done to our airline and railway systems. To us, that makes no sense at all.

**Mr. Worthy:** Well, there are many components to an industry. For instance, the competition that has come into play with the decreasing of the regulation in the telecommunication industry in Canada in many respects is providing new services. It is stimulating new services, especially for the business communities across Canada—for the development of new equipment and services.

I think you are more aware than I am that the Canadian telecommunications suppliers are in a prime position to take advantage not only of the U.S. market but also of the Mexican market.

**Mr. Hiebert:** We disagree with that also. If you look at what happened in the United States, a lot of manufacturing went offshore just because they deregulated and they could buy it more cheaply. I remember that there was a battle there between some unions. The IBEW had organized a couple of manufacturing sites and they thought, boy, if the system gets deregulated we can go after the CEWA and we'll organize all these outfits starting up. Well, for the most part the outfits starting up went bankrupt and got out of the business. They shut down the manufacturing places they had organized and went overseas.

[Traduction]

internationales ont montré que, pour le panier de services de télécommunications, le Canada a fourni un meilleur service à moindre coût que les États-Unis, la Grande-Bretagne, le Japon ou sept de ses principaux partenaires commerciaux, avec un système réglementé.

**M. Shniad:** Quand vous dites que la déréglementation est là pour rester, je vous réponds que, dans la partie de notre document que nous n'avons pas eu l'occasion de vous lire, vous trouverez sans doute intéressant de lire que la déréglementation n'est pas une force de la nature inéluctable, mais que la déréglementation de l'industrie téléphonique, à l'instar de celle des compagnies aériennes et des transports en général, a été activement poursuivie par le gouvernement.

De concert avec les organisations de consommateurs et des groupes anti-pauvreté, nous nous sommes opposés à la déréglementation parce que nous avons vu ce qu'elle a donné ailleurs. Le gouvernement fonce à toute vapeur sans tenir compte des conséquences néfastes de la déréglementation dans les régions comme celle que vous représentez.

Quand nous lisons les manchettes sur PWA—voici le *Financial Post* de ce matin—quand on lit sur les coupures du CN dans les provinces de l'Atlantique, je ne peux pas croire que le gouvernement ne va pas se réveiller et dire: attendez une minute, nous devrions peut-être mettre la pédale douce là-dessus, nous devrions peut-être voir à quelles répercussions nous nous exposons avant de décider si nous voulons continuer dans la même voie. Et pourtant, bien au contraire, le gouvernement semble décidé à foncer à toute vapeur pour signer un accord commercial international qui va faire à notre réseau téléphonique le sort que la déréglementation a déjà imposé à nos compagnies aériennes et à notre réseau ferroviaire. A notre avis, c'est insensé.

**M. Worthy:** Eh bien, il y a de nombreuses facettes dans chaque secteur d'activité. Par exemple, la concurrence qui a suivi la libéralisation de la déréglementation dans le secteur des télécommunications canadien a donné lieu à de nouveaux services, dans bien des cas. Elle incite les entreprises à offrir de nouveaux services, particulièrement à la clientèle commerciale de l'ensemble du pays, qui a besoin de nouvel équipement et de nouveaux services.

Je pense que vous savez mieux que moi que les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunications sont extrêmement bien placés pour exploiter non seulement le marché américain, mais aussi le marché mexicain.

**M. Hiebert:** Nous ne sommes pas d'accord avec vous là-dessus non plus. Regardez ce qui s'est passé aux États-Unis: une grande partie du travail de fabrication se fait maintenant à l'étranger, simplement parce que, avec la déréglementation, les compagnies pouvaient le faire exécuter à moindre coût ailleurs. Je me rappelle que certains syndicats se sont livrés une chaude lutte dans ce contexte. La FIOE avait syndiqué quelques usines et elle s'était dit que, si le système était déréglementé elle pourrait rivaliser avec la CEWA pour syndiquer des travailleurs de toutes les nouvelles entreprises. Eh bien, dans la plupart des cas, des nouvelles entreprises ont fait faillite et ont dû se retirer des affaires. Elles ont fermé les usines dont les travailleurs venaient d'être syndiqués et elles sont allées s'établir à l'étranger.



[Text]

[Translation]

• 0930

There's a lot of research and development being undertaken by the telephone companies in Canada. In fact in B.C. Microtel Pacific, MPR, has a big research and development plant out by Simon Fraser University. With agreements like these you put on extreme pressures to push all that research and development back to AT&T and the bigger players in the game who are cutting these world-wide deals. We don't see anything in it for Canada in that way.

**Mr. Worthy:** If we were to follow your advice and not enter NAFTA but allow the United States and Mexico to continue on with their agreement, do you really feel that would be in the best interests of the Canadian industry?

**Mr. Hiebert:** In telecommunications we have one of the best systems anywhere in the world. It's shown by international studies. It's better than the countries that have opened up their communications to competition and all this sort of stuff, so why would you go to a model that has proved that it doesn't work very well? This is what we cannot understand. The airline industry, the trucking industry... look at the savings and loan disaster down in the United States. They wanted to introduce competition down there in the airline industry because they had only seven competing airlines. What are they ending up with? Three. About 200 airlines went bankrupt before they got down to three, so what good has that done?

**Mr. Worthy:** I think you've missed my point. You're concerned that under NAFTA we're going to lose some of our industry to offshore places, but if we don't enter into NAFTA and the only place that really has the markets is now the United States, aren't you in fact encouraging the excellent industry we have here in Canada to locate in the United States?

**Mr. Shniad:** It seems to me that you're missing a very fundamental point here. We had some world-class industrial companies like Northern Telecom. They have increased access to the American market and they have moved their head office to Washington, D.C. The beneficiaries may be some low-wage jobs in the United States and elsewhere, but we're losing employment in companies like Northern Telecom by virtue of trade liberalization through NAFTA, and it will not be an advantage for the services industry in Canada under NAFTA because this is going to give open access to the companies like Cable and Wireless and AT&T.

If they have enough spare capacity on their network right now so that with a flip of the switch they can carry all of our traffic, explain to me, sir, how it's going to be an advantage to allow them to do so.

**Mr. Worthy:** I just won't allow them to do that.

**Mr. Shniad:** We cannot prevent them from doing that.

Les compagnies de téléphone canadiennes font beaucoup de recherche et de développement. En Colombie-Britannique, Microtel Pacitif—MPR—a de grandes installations de recherche et de développement, près de l'Université Simon Fraser. Les accords commerciaux internationaux donnent lieu à d'énormes pressions pour que ce travail de recherche et de développement soit pris en main par AT&T et par les autres géants qui négocient des ententes d'envergure mondiale. À cet égard, nous n'entrevoions aucun avantage pour le Canada.

**M. Worthy:** Si nous devons suivre vos conseils, refuser de signer l'ALÉNA, mais laisser les États-Unis et le Mexique le signer, croyez-vous vraiment que ce serait dans l'intérêt de l'industrie canadienne?

**M. Hiebert:** Nous avons un des meilleurs systèmes de télécommunications du monde. Des études internationales le confirment. Notre système est meilleur que celui des pays qui ont ouvert leurs systèmes de communications à la concurrence et à tout le reste, de sorte que je me demande bien pourquoi nous irions adopter un modèle qui a prouvé qu'il ne fonctionne pas très bien. C'est ça que nous ne pouvons pas comprendre. L'industrie du transport aérien, l'industrie du camionnage... songez au désastre des coopératives d'épargne aux États-Unis. Les Américains ont voulu accroître la concurrence dans l'industrie des compagnies aériennes parce qu'ils n'avaient que sept compagnies aériennes concurrentes. Avec combien se retrouvent-ils maintenant? Il n'y en a plus que trois. Près de 200 compagnies aériennes ont fait faillite avant qu'il ne reste plus que ces trois-là, de sorte que, je vous le demande bien, qu'est-ce que ça a donné?

**M. Worthy:** Je crois que vous n'avez pas compris mon argument. Vous craignez que l'ALÉNA fasse émigrer une partie de nos entreprises, mais, si nous ne signons pas l'ALÉNA et que le seul pays qui a les marchés est actuellement les États-Unis, n'encouragez-vous pas en fait nos excellentes entreprises canadiennes à se relocaliser aux États-Unis?

**M. Shniad:** J'ai l'impression qu'un point absolument fondamental vous échappe. Nous avions naguère au Canada des compagnies industrielles de classe mondiale, comme Northern Telecom. Depuis qu'elles ont un accès accru au marché américain, elles ont relocalisé leur siège social à Washington. Cette relocalisation a peut-être bénéficié à certaines gens qui ont des emplois mal payés aux États-Unis et ailleurs, mais nous, nous perdons des emplois dans des compagnies comme Northern Telecom à cause de la libéralisation des échanges résultant de l'ALÉNA, et cet accord ne sera sûrement pas avantageux pour l'industrie canadienne des services, parce qu'il va ouvrir toutes grandes les portes de notre marché à des entreprises comme Cable and Wireless et AT&T.

Si les Américains ont une capacité de réserve suffisante dans leur réseau pour absorber toutes nos activités de télécommunications sur simple pression d'un bouton, alors expliquez-moi, monsieur, comment il pourrait être avantageux pour nous de les laisser le faire.

**M. Worthy:** Je ne les autoriserai tout simplement pas à le faire.

**M. Shniad:** Nous ne pouvons pas les empêcher de le faire.

[Texte]

**Mr. Worthy:** We're not going to be turning our whole communications system over.

**Mr. Shniad:** Please read chapter 13 of NAFTA.

**Mr. MacWilliam:** Read the document.

**Mr. Worthy:** Look, our exports in communications equipment to the United States since free trade have grown, not decreased. The market in Mexico that will be made available under NAFTA is also a market for us. If we follow your advice and do not enter NAFTA and back out of the free trade agreement, we're saying to the world that the industries that we do have should be relocating some place where they have the better markets. You're closing the door on all the potential that we're now facing.

**Mr. Shniad:** The sales of these companies may have increased, but I challenge you to show us any indication that employment has increased in Canada in these companies. It has not; it has decreased dramatically. Those are not the same thing. The whole ideological presumption of this is that when these transnational corporation do well everybody does well, but that's clearly not the case.

Northern Telecom is doing better than it has ever done, but Canadians who used to be employed by Northern Telecom are not.

**Mr. Worthy:** We do have a factor called productivity, and we do know that one of the prices of that is that it doesn't necessarily create huge jobs as it's having its impact. But if you take some of the companies like local ones, MacDonald Dettwiler, they have done very nicely, thank you, under all kinds of world trade, North American trade, Canada-U.S. trade, and they are in fact growing and increasing their employee base.

• 0935

**Mr. Hiebert:** But you've lost a quarter of your manufacturing jobs in Canada in four years. What you're saying just doesn't work out that way.

**Mr. Worthy:** We had an economist here yesterday who indicated that the manufacturing job base is inevitably deteriorating, and in fact is being replaced by service jobs. It was Michael Walker.

**Mr. Shniad:** I refer you to that quote we gave at the beginning. We quoted Michael Walker in our brief because he was making the point that we've been trying to make: "A trade deal simply limits the extent to which the U.S. or other signatory government may respond to pressure from their citizens". In other words, if people in the Atlantic provinces want rail service, or if they want telephone service, or if they don't want American companies like AT&T coming in and cherry picking in Toronto, NAFTA will keep our government, you, our elected representatives, from responding to those demands from the people. That's the point. We agree with Mr. Walker on that.

[Traduction]

**M. Worthy:** Nous n'allons pas leur abandonner tout notre système de communications.

**M. Shniad:** Lisez le chapitre 13 de l'ALÉNA, je vous en prie.

**M. MacWilliam:** Prenez la peine de lire le chapitre 13 du document.

**M. Worthy:** Écoutez, nos exportations de matériel de communications aux États-Unis ont augmenté depuis la signature de ALÉ; elles n'ont pas baissé. Le marché Mexicain qui nous serait ouvert grâce à l'ALÉNA est aussi intéressant pour nous. Si nous devions suivre vos conseils, refuser de signer l'ALÉNA et nous retirer de l'ALÉ, nous dirions au monde que nos entreprises devraient se relocaliser dans un autre pays, où elles auraient de meilleurs marchés. Vous nous refusez tout le potentiel qui s'offre maintenant à nous.

**M. Shniad:** Les ventes de ces compagnies ont peut-être augmenté, mais je vous mets au défi de nous donner la moindre preuve que ces compagnies ont créé des emplois au Canada. Il n'y a pas eu de nouveaux emplois; le nombre d'emplois a chuté. Ce n'est pas la même chose. Tout votre raisonnement est fondé sur le principe que, quand une entreprise transnationale va bien, tout va bien, mais ce n'est carrément pas le cas.

Northern Telecom fait de meilleures affaires que jamais, mais les Canadiens qui travaillaient chez Northern Telecom sont sans d'emploi.

**M. Worthy:** Nous avons un facteur qui s'appelle la productivité et je sais que l'un des prix de la productivité, c'est qu'elle ne crée pas nécessairement beaucoup d'emplois. Toutefois, je puis vous dire que certaines entreprises locales comme MacDonald Dettwiler ont très bien réussi dans tous leurs échanges commerciaux internationaux, en Amérique du Nord, avec les États-Unis, et qu'elles prospèrent et embauchent.

**M. Hiebert:** Oui, mais nous avons perdu le quart de nos emplois dans le secteur manufacturier au Canada en quatre ans! Les choses ne se passent tout simplement comme vous le dites.

**M. Worthy:** Hier, un économiste nous a dit que les emplois dans le secteur manufacturier tendaient inévitablement à disparaître pour être remplacés par d'autres emplois, dans le secteur du service, ceux-là. Cet économiste, c'est Michael Walker.

**M. Shniad:** Je vous renvoie à la citation que nous avons faite au début de notre exposé. Nous avons cité M. Walker dans notre communication, parce qu'il faisait valoir précisément que nous voulons vous dire: «Un accord commercial ne fait que limiter la mesure dans laquelle le gouvernement des États-Unis ou un autre gouvernement signataire peut réagir aux pressions de ses citoyens». En d'autres termes, si nos concitoyens des provinces de l'Atlantique veulent un service ferroviaire ou un service téléphonique ou s'ils ne veulent pas que des compagnies américaines comme AT&T envahissent Toronto pour récolter tous les avantages, l'ALÉNA empêchera notre gouvernement, il vous empêchera vous, nos représentants élus, de répondre à ces demandes du peuple. C'est là le point que nous voulons faire valoir. Nous sommes d'accord avec M. Walker là-dessus.



[Text]

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** I want to commend our witnesses on a very enlightening brief.

To continue the same line of inquiry, what I understand you to be saying is that as a result of the FTA, the telecommunications industry, particularly the high-tech participants like Northern Telecom—and this will continue to accelerate if we approve the NAFTA—will progressively move the base of their operations from Canada to the United States and on to Mexico.

The argument we hear about the advantages to Canada's telecommunications sector of having a broadened agreement with Mexico is that we'll be able to penetrate the Mexican market, sell telecommunications services, equipment and infrastructure in the Mexican market, and raise our exports in that sector in Mexico. This is the argument that I'm most familiar with, one that comes out of the telecommunications industry itself.

You're saying that the telecommunications services and products that have been developed through research and development in Canada will be moved off to the United States and Mexico, and you expect our exports of telecommunications services and products to decline over time, and they would start to be sourced from the United States and Mexico. Is that what you're predicting if the NAFTA goes ahead?

**Mr. Hiebert:** Yes, we think research and development will go, but Northern Telecom has already started moving some of their operations to the United States. All we've heard in support of the NAFTA agreement is buzz words like competitiveness, productivity and globalization and all this sort of stuff, but in truth the Canadian system has to be very productive if it supplies one of the best services in the world at among the lowest cost. That's how we judge the system, and we don't see any compelling reasons to change that.

**Mr. LeBlanc:** How do you respond the counter-argument that if the Canadian telecommunications industry is so productive and is the best in the world, then it ought to be able to compete in any market in the world under a free trade regime? I'm not saying this will be a free trade regime. Obviously we can argue about whether this is actually free trade or something else, but how do you respond to this particular argument leveled at those who want to safeguard the telecommunications industry from full unfettered free trade and deregulation?

**Mr. Hiebert:** We believe you should judge the telecommunications system as a whole, what it provides to the public of Canada, the people not just in Vancouver but in Prince George and some of the smaller centres, because it's the telecommunications system as a whole. Yes, the American companies or Mexican companies or these resellers can come in and they can pick niche markets, where telephone services are overpriced to make sure that the

[Translation]

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Je tiens à féliciter nos témoins pour une communication très enrichissante.

Pour poursuivre dans la même veine, si je ne me trompe pas ce que vous nous dites c'est que, par suite de l'ALE, les entreprises de télécommunications, et particulièrement les entreprises de pointe comme Northern Telecom, vont continuer à se relocaliser du Canada aux États-Unis, puis au Mexique, et que cette tendance va s'accélérer si nous approuvons l'ALÉNA.

On nous dit que l'élargissement de l'Accord de libre-échange à un troisième partenaire, le Mexique, présenterait pour le secteur des télécommunications du Canada l'avantage que pourrions avoir accès au marché mexicain et que nous pourrions y vendre des services, de l'équipement et des infrastructures de télécommunications en augmentant nos exportations dans ce secteur au Mexique. C'est l'argument que je connais le mieux, et c'est un argument invoqué par le secteur des télécommunications lui-même.

Vous me dites que les services et les produits de télécommunications qui ont été réalisés grâce à la R&D canadienne essaimeront aux États-Unis et au Mexique et que vous vous attendez à ce que nos exportations de services et de produits de télécommunications baissent avec le temps, et à ce que ces services et ces produits finissent par venir des États-Unis et du Mexique. Est-ce bien là ce que vous prédisiez si l'ALÉNA est ratifié?

**M. Hiebert:** Oui, nous croyons que les organismes de R&D se retrouveront à l'étranger, mais Northern Telecom a déjà commencé à relocaliser une partie de son exploitation aux États-Unis. Tout ce que nous avons entendu de l'ALÉNA, c'est une série de mots chargés, comme compétitivité, productivité et mondialisation, et ainsi de suite, mais le fait est que le système canadien doit être très productif puisqu'il est capable de fournir les meilleurs services du monde à un prix qui se situe parmi les plus bas du monde. C'est de cette façon que nous jugeons notre système, et nous ne voyons pas de raisons convaincantes de changer d'idée.

**M. LeBlanc:** Comment réagissez-vous quand on vous réplique que, si l'industrie canadienne des télécommunications est si productive et qu'elle est la meilleure du monde, elle devrait être capable d'être compétitive dans n'importe quel marché du monde, dans un régime de libre-échange? Je ne dis pas que nous allons avoir un régime de libre-échange. Nous pourrions manifestement discuter longtemps pour savoir s'il s'agit effectivement de libre-échange ou d'un autre système, mais comment réagiriez-vous à cet argument qu'on oppose à ceux qui veulent protéger l'industrie des télécommunications d'une libéralisation totale des échanges et de la déréglementation?

**M. Hiebert:** Nous croyons qu'il faut juger le système de télécommunications globalement, en tenant compte de ce qu'il représente pour l'ensemble de la population canadienne, pour les gens non seulement de Vancouver, mais aussi de Prince George et de certaines de nos plus petites localités, parce que c'est le système de télécommunications dans son ensemble. Oui, les sociétés américaines ou mexicaines, ou tous ces revendeurs, peuvent s'amener sur le marché et

[Texte]

people in Prince George and Dawson Creek and those places have a good service.

• 0940

The airlines are in trouble right now. If you compare it, it's just like telling some of the big American airline companies that they can come into Canada and pick which routes they want to serve, while telling Air Canada and Canadian that they have to supply the routes that they lose money on.

**Mr. Shniad:** Furthermore, on that one, if you think of the context in which this is occurring, the whole argument about competitiveness, if Canadian telephone workers are using the same technology and the same software sold by companies like Northern Telecom, the same software and hardware that we're using in Canada, and our craft workers are making \$140 or \$150 a day and theirs are making \$18 a day, you don't have to be a rocket scientist to figure out how they are going to compete. They're going to compete by shifting work down there. If there's a comparable ratio between telephone operators' wages in Canada and Mexico, there's a tremendous cost incentive for companies to shift there. That's what competitiveness is all about.

**Mr. LeBlanc:** We would expect that the fabrication and what you might call downstream production—to use another metaphor from another industry—would take place in the low-wage country and a knowledge-based part of the production would take place in the country where there is more knowledge inherent in its labour force. I would say that would be the explanation for what would occur. But I don't want to get too deeply into that argument, because I want to get more into your brief, which is a very interesting brief and develops another side of this whole story. I think this is certainly worth exploring more deeply.

I'm not an expert on the telecommunications industry, so you'll have to bear with me. I want to ask you a couple of questions directly related to your brief, and they're questions of definition that perhaps you can enlighten me on. This will get into the whole question of the business of deregulation and the consequences of deregulation on the North American framework.

On page 4, the second paragraph in the section on NAFTA, you say that according to article 1303 the new deal "shall not require a person providing enhanced or value-added services... to file a tariff". It deals with resellers. What is a reseller? Is Unitel a reseller in Canada?

**Mr. Hiebert:** No, CALL-Net, CAMNET; and Unitel I guess is a reseller also.

**Mr. LeBlanc:** So Unitel would be considered a reseller in Canada.

[Traduction]

s'installer dans des créneaux où des services téléphoniques sont beaucoup trop chers, pour faire en sorte que la population de Prince George et Dawson Creek, et d'autres localités de ce genre, obtienne un bon service.

Les transporteurs aériens sont en difficulté à l'heure actuelle. En guise de comparaison, c'est comme si on disait à quelques gros transporteurs aériens américains qu'ils peuvent venir au Canada et prendre les destinations qu'ils veulent desservir, et dire en même temps à Air Canada et Canadien qu'elles doivent continuer à desservir les destinations où elles perdent de l'argent.

**M. Shniad:** De plus, à ce sujet, si l'on considère le contexte dans lequel cela se produit, tout ce qui concerne la question de la compétitivité, si des travailleurs des compagnies de téléphone canadiennes utilisent la même technologie et les mêmes logiciels que ceux que vendent des sociétés comme Northern Telecom, donc le même matériel et le même logiciel que ceux que nous utilisons au Canada, et si nos travailleurs, dans le domaine des transports aériens, gagnent 140\$ ou 150\$ par jour, et qu'au Mexique, ils ne gagnent que 18\$ par jour, on n'a pas besoin d'être un génie pour deviner comment ils vont procéder pour tirer leur épingle du jeu face à la concurrence. Ils vont tout simplement déménager une bonne partie de leurs opérations au Mexique. Si l'écart est important entre les seules actions payées aux téléphonistes, au Canada et au Mexique, cela ne peut qu'inciter énormément les sociétés à s'y installer. C'est comme cela, dans un monde concurrentiel.

**M. LeBlanc:** On serait porté à penser que la fabrication, la production en aval—pour utiliser une autre métaphore provenant d'une autre industrie—s'effectueraient en grande partie dans le pays où les salaires sont moins élevés, et que la fabrication de produits plus élaborés se ferait dans le pays où la main-d'œuvre possède des connaissances plus spécialisées. Cela expliquerait probablement la chose, mais je ne peux pas m'embarquer davantage dans cet argument, car je vais explorer un peu plus votre mémoire, qui est fort intéressant et qui fait ressortir un autre aspect de toute l'affaire. Il vaut sûrement la peine de l'approfondir davantage.

N'étant pas vraiment expert en matière de communications, vous allez devoir être patient avec moi. J'ai une ou deux questions à vous poser au sujet de votre mémoire; il s'agit de définitions sur lesquelles vous pourrez peut-être m'éclairer un peu. Cela a trait en grande partie à la dérèglementation et à ses incidences sur le cadre nord-américain des relations commerciales.

À la page 4, au deuxième paragraphe de la partie où il est question de l'ALÉNA, vous dites qu'en vertu de l'article 1303, le nouvel accord «n'obligera pas une personne fournissant des services améliorés ou des services à valeur ajoutée... de soumettre un tarif». Cela a trait aux revendeurs. Mais, qu'est-ce qu'un revendeur? Unitel est-elle considérée comme un revendeur au Canada?

**M. Hiebert:** Non, CALL-Net, CAMNET, et Unitel, je suppose, est aussi considéré comme un revendeur.

**M. LeBlanc:** Donc, Unitel est un revendeur au Canada?



[Text]

**Mr. Hiebert:** They're also facilities-based, though.

**Mr. Shniad:** They're both.

**Mr. Hiebert:** They're both a reseller and a facilities-based company. A reseller basically buys bulk services at a discount and resells those.

**Mr. LeBlanc:** Okay, I understand. They don't produce anything; they're like a broker.

**Mr. Hiebert:** They're a cream-skimmer.

**Mr. LeBlanc:** A cream-skimmer. Okay.

Now, does "file a tariff" mean they get permission from the CRTC or the regulatory agency in Canada to operate?

**Mr. Hiebert:** No, that means that their regulated.

**Mr. LeBlanc:** In other words, a reseller, like Unitel—except perhaps Unitel would be based in the United States—according to your interpretation of article 1303, would not have to apply to the CRTC to operate in Canada at all if the North American Free Trade Agreement goes through as it is. Is that what you're saying?

**Mr. Shniad:** One step worse than that. Canada would not be allowed to require a foreign company to do so.

**Mr. LeBlanc:** So the CRTC would not be able to oblige a reseller or a provider of enhanced services or value-added services, beyond the basic definition that we have, to service a northern community in Canada, if it were to operate in Canada? That is precluded under the language of the NAFTA, as you understand it.

• 0945

**Mr. Hiebert:** No. Resellers and Unitel do not even want to get into those smaller places. But the CRTC has said that you have to pay your contribution, you have to pay your share. They are giving them preferential treatment. They are saying you do not have to pay all your share. But this would leave it so that foreign companies can come in with no rules at all and just skim off the gravy.

**Mr. LeBlanc:** That brings us to the concept in your appendix, and that is the concept that reflects economic costs. In the telecommunications industry where there is a large degree of infrastructure embedded in the cost of telephone and related services, economic costs is a concept that has a lot of argument associated with it. Is there any clear understanding of what economic costs include? Does it include, for example, the payment of the investment in the fibre-optics cable network that may be built in Canada over the next few years? Would a contribution to that be part of the economic costs that would be reflected in any application that would be made by a foreign company to operate in Canada?

[Translation]

**M. Hiebert:** Qui utilise aussi les installations, toutefois.

**M. Sniad:** Oui, un revendeur qui utilise aussi les installations. . .

**M. Hiebert:** C'est bien cela. En règle générale, un revendeur achète des services en gros, au rabais, et les revend.

**M. LeBlanc:** D'accord, je comprends. Il ne produit rien, c'est un peu comme un courtier

**M. Hiebert:** Oui, le revendeur va chercher la crème.

**M. LeBlanc:** Oui, uniquement la crème. D'accord.

L'expression «soumettre un tarif» signifie-t-elle que le revendeur obtient du CRTC ou de l'organisme de réglementation au Canada l'autorisation d'exporter son commerce?

**M. Hiebert:** Non, cela signifie que le revendeur est assujéti à la réglementation.

**M. LeBlanc:** Autrement dit, un revendeur, comme Unitel—sauf, peut-être qu'Unitel serait installé aux États-Unis—selon l'interprétation que vous faites de l'article 1303, ne serait pas obligée d'obtenir du CRTC l'autorisation d'exploiter ses activités au Canada, si l'Accord de libre-échange nord-américain est adopté tel quel. Est-ce bien cela que vous affirmez?

**M. Shniad:** Bien pire que cela, le Canada ne pourrait même pas obliger une société étrangère à le faire.

**M. LeBlanc:** Donc, le CRTC ne pourrait pas obliger un revendeur ou un fournisseur de services améliorés ou de services à valeur ajoutée au-delà de la définition de base que nous avons, à desservir une localité dans le Nord du Canada, s'il était autorisé à exploiter ses activités au Canada? Selon vous, cela est impossible dans le cadre de l'ALÉNA, donc?

**M. Hiebert:** Non. Les revendeurs, comme Unitel, ne veulent même pas offrir de services dans ces petites localités. Mais le CRTC a dit qu'ils vont devoir contribuer, qu'ils vont devoir faire leur part. On leur accorde un traitement de faveur. On leur dit ensuite qu'ils peuvent s'en tirer sans faire complètement leur part. Mais, cela permettrait aux sociétés étrangères de venir s'installer au Canada, sans qu'aucune règle ne leur soit imposée, et elles pourraient ainsi ramasser toute la crème.

**M. LeBlanc:** Cela nous amène à la question que vous abordez dans votre annexe, celle des coûts économiques. Dans le domaine des télécommunications, où le coût d'une infrastructure importante représente une bonne partie des coûts du téléphone et des services de commerce, les coûts économiques sont une notion au sujet de laquelle tout n'est pas tranché au couteau. Y a-t-il une définition claire et précise de ce que comprennent les coûts économiques? Compréhendent-ils, par exemple, l'investissement nécessaire à l'installation du réseau de fibres-optiques que l'on installera peut-être au Canada dans les quelques prochaines années? Contribuer à l'établissement de ce réseau pourrait-il faire partie des coûts économiques que devrait assumer une société étrangère pour obtenir l'autorisation de s'installer au Canada?

[Texte]

**Mr. Hiebert:** It is difficult to say what they are going to look at. But I can tell you that I have seen lots of presentations to the CRTC. Rogers a few years ago said they were going to spend so much on research and development, and they ended up spending only about a tenth of what they said they were going to spend. So it is really difficult when you get down to that level.

**Mr. Shniad:** On the matter of costing, the CRTC carried out a ten-year cost inquiry because of the variety of views and disagreements on this. They came up with an official costing methodology for the CRTC. But that is for Canada, and that is not universally, internationally, accepted. So you can see there might be a considerable degree of contention internationally between American carriers, Mexican carriers and Canadian carriers as to what constitutes an economic cost and whether or not to ascribe such a cost to such and such a category constitutes giving undue economic advantage. There is the whole thing we are seeing in the lumber industry.

**Mr. LeBlanc:** The whole issue of dumping, countervail and whether or not you are selling below cost depends on the definition of economic cost that is employed. That sort of touches the nub of the whole issue, does it not?

**Mr. Shniad:** Absolutely.

**Mr. Friesen (Surrey—White Rock—South Langley):** It is obvious you do not want us to sign the NAFTA. I assume also you would like us to get out of the present free trade agreement with the United States. Right?

**Mr. Hiebert:** That is correct.

**Mr. Friesen:** So it is your position that the telecommunications industry ought to operate solely within Canada.

**Mr. Hiebert:** Our position is this should be worked out. We realize we have to trade with other countries, and this should be worked out on a sector-by-sector basis. We do not believe that is what is happening.

In the telecommunications industry, you have to look at the industry as a whole. I do not think that any consideration has been given to our domestic policy, of what has to happen in some of the remote regions of this country. We have gone straight ahead on an ideological position where we have to react to globalization and competition is a cure for everything, even if there is nothing wrong. We think trade agreements should be set up, but not the way this free trade agreement is set up.

**Mr. Friesen:** Ideological positions operate on both sides. You have yours. You say we have ours. We both have them. You are saying now that we should have trading arrangements on a sectoral basis. Are you saying that all other sectors should do it, but not the telecommunications sector?

[Traduction]

**M. Hiebert:** On peut difficilement deviner quels seront les critères. Je peux toutefois vous dire que j'ai lu et entendu un bon nombre d'exposés qui ont été présentés au CRTC. Il y a quelques années, *Rogers Communications* a dit qu'elle allait consacrer une somme X à la recherche et au développement et, en bout de course, elle n'y a consacré qu'à peine le dixième de ce montant. Ce sont donc des aspects vraiment difficiles à évaluer.

**M. Shniad:** Au sujet des coûts, le CRTC a justement effectué une étude au sujet des coûts, qui a duré dix ans, en raison de la diversité des opinions et des désaccords sur la question. Le CRTC a abouti à une méthodologie officielle destinée à établir les coûts. Or, cette méthodologie est valable pour le Canada mais n'est pas reconnue sur le plan international. On peut donc facilement imaginer que cette question puisse créer un contentieux sur le plan international, entre les radiodiffuseurs américains, les radiodiffuseurs mexicains et les radiodiffuseurs canadiens, relativement à ce qui constitue vraiment un coût économique, et si le fait de l'attribuer à telle ou telle catégorie équivaut à accorder un avantage économique injustifié. Il n'y a qu'à regarder ce qui se passe actuellement dans le domaine du bois d'oeuvre. . .

**M. LeBlanc:** Toute la question du dumping, des droits compensatoires, et de déterminer si on va à un prix inférieur au prix de revient, ou non, dépend de la façon dont on définit ce qu'est un coût économique. C'est cela le noeud de la question, n'est-ce pas?

**M. Shniad:** Absolument.

**M. Friesen (Surrey—White Rock—South Langley):** Il est évident que vous ne voulez pas que nous signons l'ALENA. Je suppose que vous voudriez aussi que nous renoncions à l'Accord de libre-échange que nous avons signé avec les États-Unis, n'est-ce pas?

**M. Hiebert:** Oui, en effet.

**M. Friesen:** Donc, vous pensez que le secteur des télécommunications devrait demeurer une chasse gardée au Canada.

**M. Hiebert:** Il faudrait que cela soit mieux pensé. Nous comprenons que nous devons entretenir des relations commerciales avec d'autres pays, et ces relations devraient être établies à la pièce, pour chacun des secteurs. Nous ne pensons pas que ce soit le cas à l'heure actuelle.

Dans le secteur des télécommunications, il faut considérer le domaine dans l'ensemble. Je ne pense pas que l'on ait tenu compte de notre politique nationale, de ce qui se passe dans les régions éloignées de notre pays. En réaction à la mondialisation des marchés, nous avons adopté les yeux fermés une notion qui veut que la concurrence est le remède à tous nos maux, même si nous ne sommes pas vraiment malades. Nous pensons que nous devons signer des accords de libre-échange avec d'autres pays, mais pas des accords structurés comme celui-ci.

**M. Friesen:** Les positions idéologiques opèrent dans les deux sens. Vous avez les vôtres, et vous dites que nous avons nous aussi nos positions idéologiques. Nous sommes donc dans le même bateau. Vous dites que nous devrions conclure des accords commerciaux sur une base sectorielle. Cela vaut-il pour tous les autres secteurs, sauf celui des télécommunications?



[Text]

**Mr. Hiebert:** No. What I say is we look at our domestic policy. The only thing we believe we will be trading in as far as telecommunications services on long distance telephone service and stuff is. . . Once you allow these other companies to come into Canada, and with this competitive model, we believe Canada has only to lose.

**Mr. Friesen:** But you know that the NAFTA does not include basic services.

• 0950

**Mr. Shniad:** As we tried to point out, there's been a lot of playing around with this. There's been a major difficulty at the CRTC in defining the borderline between enhanced and basic services. This is not a surgically precise matter.

**Mr. Friesen:** But let's be clear. Basic services are not included in the agreement, right?

**Mr. Shniad:** The term, exactly.

**Mr. Friesen:** We agree on one thing. Let's not colour it. It is not included in the agreement.

You used the wage argument of \$18 a day versus \$140 a day. In almost all the areas there's a very preferential tariff for Mexico because it is considered a Third World or emerging country. Let's assume it's 20%. You put a 20% tariff on \$18 a day and you come up to about \$21.50. What's to stop a company from going down there, building a plant and having total and free access to the Canadian market, as they do now without an agreement? They have free access to the Canadian market of all their equipment. What's to stop them from doing that and having that same advantage you keep talking about in the wage difference at basically \$21.50 a day?

**Mr. Shniad:** I think the question is not "to trade or not to trade".

**Mr. Friesen:** No, it isn't.

**Mr. Shniad:** It's not a matter of trade; it's a matter of terms on which trade is being conducted. One of the false notions being put forth is that those who are opposed to this particular deal are opposed to trade, which is setting up a straw man. It's fairly easy to knock straw men down. What this deal does is prevent the Canadian government from imposing social and economic conditions upon foreign companies operating in Canada, and we think that's undesirable.

**Mr. Friesen:** Just a minute. Even at the present 20% limit on ownership in foreign companies in Canada. . . You can't say the government is not allowed to control—

**Mr. Shniad:** For those who have facilities in Canada. AT&T has no need to set up facilities in Canada.

**Mr. Friesen:** You say that all the work will be piped into the United States and the work will be done overseas. It works the other way too, you know. Good old Texas Instruments had their headquarters in Texas, naturally, and

[Translation]

**M. Hiebert:** Non. Nous devons tenir compte de notre politique nationale. C'est cela que nous disons. Le seul échange que nous aurons, selon nous, en ce qui a trait aux services de télécommunications, aux services de l'interurbain, ce sera. . . en permettant ainsi à ces sociétés étrangères de venir s'installer au Canada, avec ce modèle quant à la concurrence, nous pensons que le Canada ne peut qu'en sortir perdant.

**M. Friesen:** Mais, vous savez que les services de base ne sont pas visés par l'ALÉNA.

**M. Shniad:** On a beaucoup joué sur les mots à ce sujet. Le CRTC a eu beaucoup de difficulté à établir la distinction entre ce qui constitue un service amélioré et ce qui constitue un service de base. La différence n'est pas tranchée au couteau.

**M. Friesen:** Oui, mais, soyons clairs. Les services de base ne sont pas visés par l'accord, n'est-ce pas?

**M. Shniad:** L'expression n'y figure pas en toutes lettres.

**M. Friesen:** Nous sommes d'accord là-dessus. N'embrouillez pas les choses. Les services de base ne sont pas visés par l'accord.

Vous vous êtes servis de l'argument du salaire de 18 dollars par jour payé au Mexique par rapport à celui de 140 dollars par jour versé au Canada. Dans presque tous les secteurs, on applique un tarif très préférentiel au Mexique, car il est considéré comme un pays du Tiers monde ou un pays en émergence. Supposons que le tarif soit de 20 p. 100. Un tarif de 20 p. 100 appliqué sur un salaire de 18 dollars par jour ne donne qu'environ 21,50 dollars. Qu'est-ce qui peut empêcher une société d'aller s'installer au Mexique, d'y construire une usine et d'avoir ensuite complètement accès au marché canadien, comme peut le faire actuellement sans accord, de toute façon? Elle a libre accès au marché canadien. Qu'est-ce qui peut arrêter cette société de le faire, et de bénéficier de toute façon de cet avantage de ne devoir payer que des salaires de 21,50 dollars par jour?

**M. Shniad:** la question n'est pas tellement de savoir s'il faut commercer ou non avec les autres pays.

**M. Friesen:** Non, en effet.

**M. Shniad:** Ce n'est pas une question de commerce; ce qui importe avant tout, c'est la façon dont ces relations commerciales sont articulées. On accuse ceux qui s'opposent à cet accord de s'opposer au commerce entre les pays. C'est de la fausse représentation. Cet accord a pour effet d'empêcher le gouvernement canadien d'imposer aux sociétés étrangères qui exercent leurs activités au Canada des conditions à caractère économique et social, et c'est contre cela que nous en avons.

**M. Friesen:** Un instant. Même avec la limite de 20 p. 100 de la propriété que l'on impose aujourd'hui au Canada aux sociétés étrangères. . . Vous ne pouvez pas dire que le gouvernement ne peut pas contrôler. . .

**M. Shniad:** Oui, pour les sociétés qui ont des installations au Canada. AT&T par exemple, n'a pas besoin d'établir des installations au Canada.

**M. Friesen:** Vous dites que tout sera siphonné vers les États-Unis, et que le travail se fera à l'étranger. Mais, cela fonctionne aussi dans l'autre sens, vous savez. La bonne vieille société Texas Instruments avait son siège social au

[Texte]

they didn't want to pay American wages for the work done, so they went over to India, where there are lots of engineers. They had all their work done there—put it up by satellite, pulled it down in the United States.

**Mr. Shniad:** We think the American government should prevent that as well.

**Mr. Friesen:** It strikes me that your testimony is the most eloquent testimony that you can't build walls around a country. Within Canada now you can work anywhere. As a result of telecommunications, as a result of the microchip, you can have an engineering firm in the Charlottes, for Pete's sake, and work with Vancouver offices. How in the world do you expect to build walls?

**Mr. Hiebert:** What do we have governments for? There have to be rules.

**Mr. Friesen:** Exactly, and that's exactly what NAFTA does. It builds rules so there are ways of operating. That's exactly what it's about—

**Mr. MacWilliam:** Extend the rules.

**Mr. Friesen:** You can't get into the plundering that's going with the 301s in the United States and all that. You have rules by which you have to operate.

**Mr. Hiebert:** We believe that this free trade agreement is taking the power of regulating telecommunications and making a telecommunications system that works in the public interest, and it's giving that not only to other countries but to the large corporations. Canada will not have an ability to build a phone system or build a railway or build Canada like some of the great people in our parliamentary system in the past. It takes away all of those rules. It changes structures forever, in Parliament, that we cannot build.

We believe that the way to go in the telecommunications system is to build a unitary system and build it so it works for the whole of Canada, so it works not only for the biggest businesses in the biggest centres in Canada, but also for the people in the outlying districts and the smaller communities.

**Mr. Shniad:** When we point to the downside effect of things like stripping rail service from the Atlantic provinces or the calamity that has befallen the airline industry in this country, all we get is further clichés about the benefits of competition, deregulation and globalization.

**A voice:** We've heard plenty here today.

• 0955

**Mr. Barrett:** The purpose of sovereign governments, as I understand it, is to regulate all laws within a country and then negotiate internationally. My reading of chapter 13 is different from sovereign governments negotiating agreements.

[Traduction]

Texas, évidemment, et elle ne voulait pas payer les salaires américains pour faire effectuer le travail; elle est donc allée en Inde, où il y a de nombreux ingénieurs et techniciens. Elle a fait faire tout le travail de conception en Inde—et elle a ramené tout cela aux États-Unis par satellite.

**M. Shniad:** Nous sommes d'avis que le gouvernement américain devrait empêcher cela lui aussi.

**M. Friesen:** Votre témoignage est la démonstration la plus éloquente qui puisse être que l'on ne peut ériger des murs autour d'un pays. Au Canada, aujourd'hui, on peut travailler n'importe où. Grâce aux progrès réalisés dans le domaine des télécommunications, et à la micro-puce, une firme d'ingénierie peut aujourd'hui s'installer aux Îles Charlotte, Grands dieux! et travailler avec ses bureaux à Vancouver. Comment voulez-vous empêcher cela?

**M. Hiebert:** Pourquoi avons-nous des gouvernements, alors? Il doit y avoir des règles.

**M. Friesen:** Précisément; et c'est exactement ce que fait l'ALÉNA. Il établit des règles qui permettent de fonctionner. C'est précisément le but de l'ALÉNA. . .

**M. MacWilliam:** De relâcher les règles.

**M. Friesen:** On ne peut pas laisser aller les choses comme on le fait aux États-Unis dans certains secteurs. Il y a des règles à suivre.

**M. Hiebert:** Nous pensons que cet accord de libre-échange enlève au Canada le pouvoir de réglementer les télécommunications et d'établir un réseau de télécommunications vraiment au service de la population, et qu'il laisse le champ libre non seulement aux autres pays, mais surtout aux grandes sociétés. Le Canada va perdre la capacité de créer un réseau téléphonique, un réseau de chemin de fer, ou un pays, comme l'ont fait par le passé de grands hommes dans le contexte de notre système parlementaire. Il élimine toutes les règles. Il modifie à jamais les structures, et notre Parlement ne pourra plus jamais bâtir comme auparavant.

Nous pensons que notre système de télécommunications doit être un réseau unitaire qui doit desservir l'ensemble du Canada, non seulement les grandes entreprises installées dans les grands centres du Canada, mais aussi la population des régions en périphérie et des localités de moindre importance.

**M. Shniad:** Quand nous faisons ressortir les effets néfastes d'un tel accord, comme l'élimination du service ferroviaire dans les provinces Maritimes où la calamité qui afflige actuellement les transporteurs aériens du Canada, on nous sert encore une fois les clichés des avantages de la concurrence, de la déréglementation et de la mondialisation des marchés.

**Une voix:** Et nous n'en avons certes pas été privés aujourd'hui!

**M. Barrett:** Nous avons des gouvernements souverains, si je comprends bien, pour faire observer toutes les lois sur le territoire du pays, et négocier ensuite sur le plan international. Ce n'est pas la notion qui se dégage du



## [Text]

Chapter 13 as read by a lawyer will be interpreted, in my opinion, as an abandonment of any sovereign government role and opening the door for business to do anything it wants. But far be it from me to take that position.

I want you to refer to the quote on page five of your brief. Mr. George Harvey, Unitel president, is not a member of the New Democrat Party but his contributions would be welcome if made up front and publicly. Whether or not the party would accept them is something else. You describe at the bottom of page five his happiness with access one way. But what we faced under chapter 13, for the kind of competition and productivity capacity of our American competitors because of their market of 280 million versus our market of 28 million people. . . He says, and I quote:

"This is a very worrying scenario," Mr. Harvey admitted, explaining that foreign companies like AT&T could price phone service at levels below cost as part of a strategy designed to gain market share in Canada. "Taken to an extreme," he explained, "it's a scenario in nobody's interest."

As a youngster in this province I saw the disappearance of canned fruits and vegetables under an agreement that was made with the United States. The jobs were all lost and the branch plants shifted again. We saw it again with the FTA. The productivity capacity of your industry in terms of the capital already invested by the Americans is so great they could provide this service free in Canada for 15 years. They could put every Canadian company in the business out of business and then walk in and control the market.

Now this is a projection Mr. Harvey is making by saying it's a crazy scenario. I don't support Mr. Harvey. He would sit over there if he was in this room, but if he's saying it, then I'm scared. You have to be bloody scared too. What is your alternative when people tell you they can't compete out there and they have to have new rules on a global market?

Northern Telecom has gone into the open market on a competitive free enterprise basis into Turkey. How can it survive in Turkey under tough rules and still make money and provide jobs in Canada by facing that competition internationally? Mr. Harvey is saying wait, if the governments pull out of any rules we're all down the tubes.

Are there not two systems of competing? One says dog eat dog and the other says mutual respect through sectoral agreement. All you're asking for is mutual respect. I don't see anything wrong with that. I think this is an excellent

## [Translation]

chapitre 13, pour ce qui est de la négociation d'accords. A mon sens, un juriste qui lira le chapitre 13 conclura que cela correspond à un abandon du rôle de notre gouvernement souverain et à un abandon au laissez-faire le plus complet sur le plan commercial. Mais cela alors, ce n'est pas du tout mon opinion.

Je relève la citation que vous faites à la cinquième page de votre mémoire. M. George Harvey, président d'Unitel, n'est pas membre du Nouveau parti démocratique, mais sa contribution serait bien accueillie, si elle était faite directement et publiquement. Le parti l'accepterait-il, toutefois? Ça, c'est une autre affaire. Au bas de la page 5 de votre mémoire, vous faites état de sa satisfaction à l'accès au marché mais en sens unique. Or, aux termes du chapitre 13, en raison de la compétitivité et de la productivité de nos concurrents américains, compte tenu de leur marché de 280 millions d'habitants, par rapport à un marché de 28 millions. . . Il dit, et je cite:

«C'est une perspective très inquiétante, reconnaît M. Harvey, expliquant que les sociétés étrangères, comme AT&T, pourraient fixer le prix de leurs services téléphoniques en-deçà de leur prix de revient, dans le contexte d'une stratégie visant à conquérir une partie du marché canadien. «À l'extrême», a-t-il expliqué, «cette perspective n'a d'intérêt pour personne»».

Quand j'étais jeune, j'ai vu disparaître l'industrie de la mise en boîte de fruits et de légumes dans cette province, à la suite d'un accord qui avait été conclu avec les États-Unis. Tous les emplois ont été perdus, et les usines de transformation ont été démenagées. L'histoire s'est encore une fois répétée après l'entrée en vigueur de l'ALE. Dans votre secteur, la capacité de production des Américains est si forte, en raison des capitaux qu'ils y ont déjà investi, qu'ils pourraient offrir ce service gratuitement au Canada pendant 15 ans. Ils pourraient acculer à la faillite toutes les sociétés canadiennes dans ce domaine-là et mettre ensuite le grappin sur le marché.

Lorsque M. Harvey parle de perspectives dangereuses, c'est une prévision qu'il fait. Je ne suis pas toujours d'accord avec M. Harvey. S'il était ici, il serait assis là, mais le fait qu'il dise cela m'inquiète particulièrement. Vous aussi, vous devez avoir drôlement peur. Quel autre choix existe-t-il quand les gens nous disent qu'ils ne peuvent tenir le coup devant leurs concurrents et qu'ils doivent bénéficier de nouvelles règles pour affronter les marchés mondiaux?

Northern Telecom a entrepris de se créer une place en Turquie. Comment peut-elle survivre en Turquie, dans le contexte de règles aussi strictes, et arriver quand même à gagner de l'argent et à créer des emplois au Canada malgré cette concurrence sur le plan international? M. Harvey nous prévient que si les gouvernements abandonnent les règles, nous allons tous en subir les contrecoups.

N'y a-t-il pas deux notions qui s'affrontent en ce qui a trait à la concurrence? L'une voulant que tout soit permis, et l'autre, que tout se fasse dans le respect mutuel en vertu d'accords sectoriels. Vous favorisez, pour votre part, le

[Texte]

brief. This argument protects not only Mexico and the United States, it protects Canada. It says no savagery in the jungle but mutual respect and common sense. It's a pretty good brief to me.

**Mr. Shniad:** We have alternate models. The European postal telephone telecommunications companies have been providing state-of-the-art universal service on a regulated basis. That's what we want.

Canada is not a telecommunications backwater. You would think it's necessary to turn our industry upside down and inside out because we can't get a dial tone in this country. Canada's a world leader, and I think we're jeopardizing that position by pursuing this mindless position and following the American route.

**Mr. LeBlanc:** I just want to go back to my line of questioning earlier concerning section 1303, paragraph 2 of the NAFTA. You said basically that if NAFTA is approved, new providers of enhanced services from the United States could not be regulated by the CRTC. They would be immune to regulation, and they could, as Mr. Harvey of Unitel said, provide services at levels below cost. That's what he suggests they could do. In other words, they could dump their services in Canada. That's what your contention is.

• 1000

Well, is that not inconsistent with the whole notion of national treatment, which underpins most of the logic of this agreement, that regulations made in Canada ought to apply to all of the parties of this agreement, the United States and Mexico, and that if a regulation is made in the telecommunications industry or elsewhere, that regulation can be made, but it has to apply equally to Canadian, American, and in this case Mexican providers? And is that not what subparagraph 3 of that same article is getting at, which talks about "notwithstanding paragraph 2(c), a party may require the filing of a tariff by":

(a) such provider to remedy a practice of that, provided that the party has found in a particular case to be anti-competitive under its law, or

(b) a monopoly to which Article 1305 applies.

I'd like to ask how you square your analysis of 1303, paragraph 2(c), with those points, please.

**Mr. Shniad:** I think the issue of national treatment says a foreign company operating in Canada shall be subject to no less favourable treatment than a Canadian company operating in Canada.

The whole point is, and this cuts to the issue of foreign ownership that Mr. Friesen was referring to, American companies have no intention, have no need to establish facilities in this country. They want cross-border access with

[Traduction]

respect mutuel. Il n'y a rien de mal à cela. Vous nous avez remis un excellent mémoire. Ce principe protège non seulement le Mexique et les États-Unis, mais aussi le Canada. Il élimine la concurrence à outrance entre les pays et favorise le respect mutuel et le bon sens. Vous nous avez remis un très bon mémoire.

**M. Shniad:** Nous avons d'autres modèles. Les sociétés de télécommunications téléphoniques et postales européennes offrent un service universel de premier plan qui est assujéti à une réglementation, et c'est cela que nous voulons.

Le Canada n'est pas un vulgaire porteur d'eau dans le domaine des télécommunications. Pourquoi faudrait-il chambarder complètement notre industrie parce que nous ne pouvons pas obtenir de signal au Canada? Nous sommes l'un des pays les plus avancés du monde en matière de télécommunications, et je pense que nous mettrions notre position à risque en adoptant une telle attitude dénuée de toute logique et en suivant le modèle américain.

**M. LeBlanc:** Permettez-moi de revenir à la veine de questions que j'avais entrepris d'exploiter plus tôt, au sujet du deuxième alinéa de l'article 1303 de l'ALÉNA. Vous avez dit, en quelque sorte, que si l'ALÉNA est approuvé, le CRTC n'aura aucune emprise sur les nouveaux fournisseurs de services améliorés des États-Unis. Ils seraient donc à l'abri des règlements, et ils pourraient, comme Harvey d'Unitel le dit, offrir ces services en-deçà du prix coûtant. C'est lui qui le dit. Autrement dit, ils pourraient inonder le Canada au moyen de ces services. C'est cela que vous soutenez.

Or, cela ne va-il pas à l'encontre de la notion du traitement national, sur laquelle s'appuient la plupart des règles que l'on retrouve dans cet accord, et qui veut que les règlements adoptés par le Canada s'appliquent à tous les signataires de cet accord, autant aux États-Unis qu'au Mexique, et que si un règlement est édicté dans le domaine des télécommunications ou dans un autre domaine, ce règlement est valable, mais le cas échéant, il doit s'appliquer également aux fournisseurs canadiens et américains et, dans ce cas-ci, aux fournisseurs mexicains? Et puis, n'est-ce pas aussi le principe qu'appuie le sous-alinéa 3 du même article, où l'on dit: «Nonobstant l'alinéa 2(c), une partie pourra exiger qu'un tarif lui soit soumis».

(a) par un tel fournisseur, afin de corriger une pratique de ce fournisseur qu'elle juge, dans un cas particulier, anti-concurrentielle aux termes de sa législation, ou

(b) par un monopole visé par l'article 1305.

Comment pouvez-vous défendre ce que vous affirmez à la lumière de ce que l'on retrouve à l'alinéa 2(c) de l'article 1303?

**M. Shniad:** Moi, je dis que le principe du traitement national veut qu'une société étrangère en activité au Canada ne fasse pas l'objet d'un traitement moins favorable qu'une société canadienne elle aussi en activité au Canada.

Ce qu'il faut retenir avant tout, et cela recoupe la question de la propriété étrangère à laquelle monsieur Friesen faisait allusion, c'est que les sociétés américaines n'ont absolument aucune intention ni le moindre besoin



[Text]

the existing networks that are in place. Once they get that, and once they put an enhancement on their service, and an enhancement can be just adding a couple of digits in data communications, then they have wide open access to the Canadian market as guaranteed by NAFTA, chapter 13, and the Canadian government is forbidden to regulate them in accord with the rules it chooses to apply to Canadian companies.

In other words, this is better than national treatment for American-based enhanced service providers; it is preferential treatment for them.

**Mr. LeBlanc:** Well, it's a very important and key point, and I'm not sure that what you're saying is right, but it's certainly important that it be clarified.

**Mr. Skelly:** Point of order, Mr. Chairman. Were the members of the committee provided with copies of the agreement?

**Mr. LeBlanc:** I just borrowed the researcher's, that's all.

**Mr. Skelly:** Yes, so even the committee members can't have access to this thing, is that right?

**The Chairman:** It was circulated to members. I have my copies back in my Ottawa office.

**Mr. Skelly:** Yes, so are mine, but if we're going to be discussing an agreement, it would certainly be useful if the committee members could have copies.

**The Chairman:** We only brought with us a single copy, which is available for everybody. Mr. MacWilliam, did you have something to say?

**Mr. MacWilliam:** I apologize, Mr. Chairman; I just reacted out of simple emotional overload.

**Mr. Skelly:** Is it possible for me as a member of the committee to get a copy?

**The Chairman:** Well, the committee has brought one copy, and there was nothing to stop you from bringing information you wanted—

**Mr. Skelly:** I'm not saying to bring it. I'm just saying basically I don't have a copy. I wish to have access to a copy in order to follow the discussion that's going on. It's absolutely irrational that we don't have copies here.

**Mr. LeBlanc:** On a point of order, Mr. Chairman.

**Mr. Skelly:** I don't want to crowd into his time, so maybe we could—

**Mr. LeBlanc:** This is just on a simple point of order to assist my colleague. I just borrowed temporarily the researcher's copy so I could further the discussion I had started earlier, that's all.

**Mr. Skelly:** While you're working with it, I'd like to be following along with a copy to enhance the discussion.

**The Chairman:** There are no more copies available.

[Translation]

d'établir des installations au Canada. Elles veulent uniquement bénéficier d'un accès transfrontalier aux réseaux existants. Cela fait, et après avoir amélioré leurs services, amélioration qui ne peut-être que le fait d'ajouter quelques numéros aux communications de données, elles auraient plein accès au marché canadien, ainsi que le garantit le chapitre 13 de l'ALÉNA, et le gouvernement canadien ne pourrait les obliger à observer les règles qu'il impose aux sociétés canadiennes.

Autrement dit, les fournisseurs de services améliorés installés sur le territoire américain obtiennent bien plus que le traitement national; en réalité, ils bénéficient d'un traitement préférentiel.

**M. LeBlanc:** Il s'agit là d'un aspect très important, et je ne suis pas sûr que ce que vous dites est juste, mais il est sûrement important de faire toute la lumière sur ce point.

**M. Skelly:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Tous les membres du comité ont-ils reçu un exemplaire de l'Accord?

**M. LeBlanc:** J'ai emprunté celui de l'agent de recherche, c'est tout.

**M. Skelly:** Oui; donc, même les membres du comité ne peuvent avoir accès au texte de cet accord; est-ce bien cela?

**Le président:** Il a été distribué aux députés. J'ai ma copie de l'Accord à mon bureau à Ottawa.

**M. Skelly:** Oui, moi aussi, mais pour discuter de l'Accord, il serait sûrement utile que les membres du comité en aient un exemplaire.

**Le président:** Nous en avons seulement apporté un qui est à la disposition de tous les membres du comité. Monsieur MacWilliam, avez-vous quelque chose à dire?

**M. MacWilliam:** Je m'excuse, monsieur le président; c'était seulement une réaction due à une surcharge émotive.

**M. Skelly:** En tant que membres du comité, puis-je obtenir un exemplaire de l'Accord?

**Le président:** Nous en avons apporté un pour tous les membres du comité, et rien ne vous empêchait d'apporter tous les documents. . .

**M. Skelly:** Je n'ai pas dit de les apporter. Ce que j'ai dit, c'est que je n'ai pas un exemplaire de l'Accord. Je voudrais bien pouvoir examiner moi-même les citations qui sont faites au cours de la discussion. Il est absolument illogique que nous n'ayons pas d'exemplaires de l'Accord ici aujourd'hui.

**M. LeBlanc:** J'invoque le Règlement, monsieur le président.

**M. Skelly:** Je ne veux pas empiéter sur son temps; nous pourrions donc peut-être. . .

**M. LeBlanc:** Ce n'est que pour aider mon collègue. Je n'ai fait qu'emprunter temporairement l'exemplaire de l'agent de recherche, afin de pouvoir continuer la discussion que j'avais entreprise auparavant, voilà tout.

**M. Skelly:** Oui, mais je voudrais bien pouvoir suivre ce que vous citez, dans le texte même de l'accord, afin de pouvoir mieux en discuter.

**Le président:** Il n'y a pas d'autres exemplaires disponibles.

[Texte]

**Mr. MacWilliam:** On this point of order, Mr. Chairman, it does seem passing strange. During the referendum campaign every Canadian was virtually inundated with information on that particular subject. We in this committee don't even have a copy of this trade agreement in front of us to peruse the agreement and peruse the particular sections of the agreement these two gentlemen are referring to.

**The Chairman:** Mr. MacWilliam, there are copies that were distributed to each member of Parliament—

**Mr. Skelly:** Oh come on, don't do that. We could pack this stuff around the country. Can we get access to this agreement now?

**The Chairman:** It seems the Liberal member managed to have access to the copy.

• 1005

**Mr. Skelly:** I'm not interested in what the Liberal member does. I'm interested in the other committee members. If there's suddenly a discussion, how do we get access to this damned agreement? It's been an absolute problem with the whole bloody country. It's been an absolute problem with this committee, and I want a goddamned agreement here to work from.

**Mr. Friesen:** Watch your language.

**Mr. Skelly:** I don't care about my language.

**Mr. Friesen:** I do.

**Mr. Skelly:** I'm getting sick and tired of what's happening here. I'd like an agreement. Can I get one?

**The Chairman:** There's a copy right there.

**Mr. Skelly:** Can he have an agreement? Can Barrett have an agreement? I don't know if these guys are interested in the agreement, but I certainly want one to follow while he's working from his.

**Mr. Friesen:** New strategy?

**The Chairman:** The committee only has one at this point in time.

**Mr. Skelly:** Can we get a couple more?

**The Chairman:** We'll do our best to get a couple more.

**Mr. Skelly:** Thank you.

**The Chairman:** I would like to thank the witnesses for appearing. There's one thing that I'd like the members to know. It was when you discussed the sector-by-sector agreement. Those indeed are possible, but for two countries to do that, you would need GATT approval to do a sector-by-sector agreement. Of course, then you'd need the corresponding countries to agree that they want to do it sector-by-sector.

Sector-by-sector agreements are possible, but they do require GATT approval. One example would be the Auto Pact. That was a sector-by-sector agreement that received GATT approval.

I thank you for appearing.

• 1010

I welcome our second witness this morning. From the Business Council of British Columbia we have Mr. Jim Matkin, who's the president and CEO, and Dr. Don Etchison is the vice-president corporate business.

[Traduction]

**M. McWilliam:** Toujours sur ce rappel au Règlement, monsieur le président; il y a quelque chose que je trouve étrange. Au cours de la campagne référendaire, tous les Canadiens ont été littéralement inondés d'informations sur le sujet. À ce comité, nous n'avons même pas un exemplaire de cet accord commercial, qui nous permettrait de suivre les articles particuliers que citent ces deux messieurs.

**Le président:** Monsieur MacWilliam, tous les parlementaires ont reçu un exemplaire de l'Accord. . .

**M. Skelly:** Oh, voyons, ne commencez pas cela... On pourrait facilement transporter ces documents un peu partout où nous allons. Pouvons-nous consulter cet Accord maintenant?

**Le président:** On dirait que le député libéral a réussi à le consulter, lui.

**M. Skelly:** Je me balance de ce que peut dire ou faire le député libéral. Je défends les intérêts des autres membres du comité. S'il y a tout à coup une discussion qui porte sur un article particulier de l'accord, comment pouvons-nous suivre la discussion? C'est un maudit problème que nous avons eu dans tout le pays. C'est un problème que nous avons eu tout au long des travaux du comité, et je veux un sacré nom d'exemplaire de l'accord pour pouvoir travailler.

**M. Friesen:** Attention à votre langage.

**M. Skelly:** Ça, je m'en fiche!

**M. Friesen:** Mais moi, pas!

**M. Skelly:** J'en ai jusque-là, moi, de tout ce fatras! Je veux un exemplaire de l'accord. Est-ce que je peux en avoir un?

**Le président:** Il y en a un, là.

**M. Skelly:** Peut-il en avoir un, lui? Barrett peut-il en avoir un? Je ne sais pas s'ils sont intéressés autant que moi à l'accord, mais j'en veux sûrement un pour pouvoir le suivre.

**M. Friesen:** C'est une nouvelle stratégie?

**Le président:** Nous n'avons qu'un exemplaire pour l'instant.

**M. Skelly:** Pouvons-nous en obtenir un ou deux de plus?

**Le président:** Nous allons faire de notre mieux.

**M. Skelly:** Merci.

**Le président:** Je remercie les témoins d'être venus ici aujourd'hui. Il y a une précision que je tiens à apporter. Au sujet des accords sectoriels, de tels accords sont possibles, mais ils nécessiteraient le consentement du GATT. Il faudrait aussi, évidemment, que les pays intéressés soient d'accord pour procéder ainsi.

Donc, des accords sectoriels sont possibles, mais ils exigent l'approbation du GATT. Le Pacte de l'automobile en est un exemple. Cet accord sectoriel a dû être approuvé par le GATT.

Je vous remercie de votre témoignage.

Nous recevons maintenant les représentants du Business Council of British Columbia. Il s'agit de M. Jim Matkin, qui est président-directeur général du Business Council, et de M. Don Etchison, qui est vice-président aux Affaires corporatives.



## [Text]

I'd like you to commence your presentation. Obviously you've brought a little bit of a slide show this morning. I invite you to make your opening statements and then open it up for questions.

**Mr. James Matkin (President and Chief Executive Officer, Business Council of British Columbia):** Thank you, Mr. Chairman. We appreciate the opportunity to appear before you. We think, after what we've just heard, that maybe we need to lighten this up a bit, so we've got a few pictures to show you.

We have a written brief, which we've circulated. You can read it. We won't read it, we'll just highlight some key points and answer a couple of key questions and then hopefully engage in some dialogue with the committee.

Don, as you know, is a vice-president of the council. He's also a director of the Centre for North American Business Studies at Simon Fraser University, and has spent a lot of his career studying Mexico. He'll participate in the presentation as well.

We'd like to begin the debate by raising the question of why Canada is getting into the North American Free Trade Agreement. What's in it for Canada? Why should we be making an arrangement with Mexico? After all, Mexico currently has a very low trade relationship with Canada. It doesn't even figure on many statistical. Why are we getting into this deal?

The answer to that question begins with the question of why did Canada get into the free trade agreement with the United States. We don't have time to go into that in depth. What's more important is what has happened since the free trade agreement was passed.

We had quite a tough debate in this country in the late 1980s about that free trade agreement. It's time now to try to lower the rhetoric and look at things a little more factually. What's the experience? What has actually happened? How have we done? Has the free trade agreement been beneficial? Were the optimists right or wrong? Who was right after the first three years?

We still have a number of years to go, but that's a very important question, because frankly, unless the free trade agreement between Canada and the United States was a good idea then the free trade agreement with Mexico is certainly not a good idea. As a basis for NAFTA you must find that FTA was a good idea. If you don't believe in FTA then it's pretty hard to make the leap to NAFTA.

From a business point of view, particularly in British Columbia, the lion's share of the reason we're arguing for NAFTA is because it improves the FTA. So the debate really hinges on that.

## [Translation]

Veillez tout d'abord nous présenter votre exposé. Vous avez apporté quelques diapositives, que vous voulez nous montrer ce matin. Veuillez donc nous présenter votre exposé préliminaire, et nous vous poserons ensuite quelques questions.

**M. James Matkin (président et directeur général, Business Council of British Columbia):** Merci, monsieur le président. Nous vous remercions de l'occasion que vous nous offrez aujourd'hui. Après ce qu'on vient tout juste d'entendre, nous pensons qu'il serait sans doute souhaitable d'alléger un peu l'ambiance; pour ce faire, nous allons donc vous présenter quelques diapositives.

Nous avons aussi apporté un mémoire, dont des exemplaires ont été distribués aux membres du comité. Nous ne les lirons pas. Vous pourrez le faire vous-mêmes. Nous nous contenterons donc d'en faire ressortir quelques points importants et de répondre à quelques questions, et nous pourrions ensuite nous entamer la discussion avec les membres du comité.

Don, vous le savez bien, est l'un des vice-présidents du conseil. Il faut aussi partie du conseil d'administration du Center for North American Business Studies de l'Université Simon Fraser, et il a passé une bonne partie de sa carrière à étudier le Mexique. Il participera aussi à l'exposé.

Pourquoi le Canada veut-il être signataire de l'Accord de libre-échange nord américain? Quel intérêt cet accord présente-t-il pour le Canada? Pourquoi vouloir conclure un accord avec le Mexique? Après tout, les échanges commerciaux entre le Mexique et le Canada sont actuellement assez médiocres. De nombreuses données statistiques n'en tiennent même pas compte. Alors, pourquoi nous intéressons-nous à cet accord?

Pour commencer à répondre à cette question, il faut se demander pourquoi le Canada a conclu un Accord de libre échange avec les Etats-Unis. Le temps nous manque pour discuter de cette question en profondeur. Ce qui importe avant tout, c'est ce qui est arrivé depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange.

L'Accord de libre-échange a fait l'objet d'un débat fort animé dans notre pays à la fin des années 80. Le moment est maintenant venu de mettre un peu la sourdine sur les questions de rhétorique et d'examiner les faits d'un peu plus près. Que s'est-il passé réellement? Comment nous en sommes-nous sortis? L'Accord de libre-échange a-t-il été avantageux? Les optimistes avaient-ils raison ou tort? Après les trois premières années, qui avait raison?

Il reste encore pas mal d'années avant que l'accord ne vienne à échéance, mais la question est très importante, car pour être franc, à moins que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis n'ait été une bonne idée, l'Accord de libre-échange avec le Mexique n'en sera sûrement pas une meilleure. L'ALÉNA sera bon dans la mesure où l'ALÉ l'aura été. Si l'on ne croit pas aux bien-faits de l'ALÉ, il est certes difficile d'accepter l'idée de l'ALÉNA.

Sur le plan commercial, notamment en Colombie-Britannique, ce qui milite le plus en faveur de l'ALÉNA, c'est qu'il améliore encore davantage l'ALÉ. Tout le débat s'articule autour de ce principe, en réalité.

[Texte]

I would like to start discussing the issue a little more broadly. When we get into the detail of debating these trade agreements it may be helpful if we could start by saying how we feel about barriers to trade: are you really in favour of protectionism and barriers, or are you against them?

Mexico raises a very interesting question. You don't have to think hypothetically about it, because Mexico tried the alternative of a trade barrier economy. It had its average tariffs up to 30%; in fact many tariffs got up to 100%. Mexico, like many other countries around the world, has very deliberately chosen to move away from the closed, protectionist, trade barrier economy. It has very deliberately chosen the path of a more open reduction in tariffs and reduction in trade barriers.

It may be that around this room we could all agree that we want the Mexican solution. That is, that we buy, as does Russia and so many countries, even countries that we've never thought of in this context, such as Yemen and North Vietnam, that there's almost a revolution in favour of the broad idea of opening countries to trade, reducing barriers, reducing tariffs, reducing protectionism.

• 1015

Now maybe when we get down to the detail of the agreement we'll fall apart and we won't all agree. From what I've heard before coming here, I think that's quite possible. But it may be helpful if we agreed about what we agree about. We do agree broadly on the idea of open trade, reduced barriers, the very concept of the GATT, the General Agreement on Tariffs and Trade. That's good, because I think it's more important to look more precisely then: what about this agreement and how does it work?

So we start with the first slide, which is based on a study that I hope. . . We didn't put it in evidence, but if it's not in evidence we would have it put in evidence. It's by Daniel Schwanen of the C.D. Howe Institute: "Were the Optimists Wrong on Free Trade?" This study has particular implications for British Columbia, because the answer of the study is no, the optimists were not wrong; free trade, particularly for British Columbia, has been beneficial.

Here is the evidence, so we can uncork the wine. Contrary to expectations, one of the vulnerable sectors in British Columbia was of course the alcoholic beverages. But as an editorial in *The Globe and Mail* recently indicated, "No more sour grapes":

Putting the Canadian industry through the international wine press has yielded a surprising result—considerably better wine. Canada's vineyards, once overgrown with low-quality grape, a native North American type derided as a

[Traduction]

Je vais maintenant aborder la question d'une manière un peu plus générale. Avant de discuter des détails de ces accords commerciaux, il serait sans doute utile d'établir au départ ce que nous pensons des obstacles au commerce: sommes-nous réellement en faveur du protectionnisme et des obstacles au commerce, ou sommes-nous contre?

Le Mexique fournit un exemple fort intéressant à cet égard. Grâce à l'exemple du Mexique, nous pouvons nous éloigner de la théorie, car ce pays-là a tenté d'appliquer la solution du protectionnisme, des obstacles au commerce. A un moment donné, ses droits tarifaires étaient en moyenne de 30 p. 100; il y en avait même qui atteignaient 100 p. 100. Le Mexique, comme bien d'autres pays de par le monde, a choisi en toute liberté de se départir de l'économie fermée protectionniste qu'il avait voulu instaurer. Il a choisi la voie de la réduction de ses droits tarifaires et de ses obstacles au commerce.

Nous reconnaissons sans doute que nous préférons tous la solution mexicaine. Nous reconnaissons, à l'instar de la Russie et de bien d'autres pays encore, même des pays que nous n'aurions jamais cru voir adopter de tels principes, comme le Yemen et le Vietnam-Nord, que nous assistons à une sorte de révolution en faveur de l'idée générale d'ouvrir les pays au commerce, de réduire les obstacles, de baisser les tarifs et de réduire le protectionnisme.

Lorsque nous discuterons des détails de l'accord, notre belle harmonie s'effondrera peut-être, et nous ne serons plus du tout d'accord. À en juger d'après ce que j'ai entendu avant de venir ici, je pense que c'est tout à fait possible. Mais il serait bon que nous sachions sur quoi nous sommes d'accord. D'une manière générale, nous nous entendons sur l'idée de l'ouverture du commerce, de la réduction des obstacles, la raison d'être du GATT, l'accord général sur les tarifs et le commerce. Cela est bien, car je pense que c'est un élément très important pour mieux envisager le reste: Qu'en est-il au sujet de cet accord et comment fonctionne-t-il?

Nous commençons donc avec la première diapositive, qui s'inspire d'une étude. . . Nous ne l'avons pas mise en évidence, mais nous aurions dû le faire. Il s'agit d'une étude organisée par Daniel Schwanen, de l'Institut C.D. Howe: «Les optimistes avaient-ils tort au sujet du Libre-échange?» Cette étude a des incidences particulières pour la Colombie-Britannique, car la réponse qui est ressortie de cette étude est non, les optimistes n'avaient pas tort; le Libre-échange a été avantageux, notamment pour la Colombie-Britannique.

En voici la preuve. . . Nous pouvons déboucher la bouteille de vin. Contrairement à ce qu'on prévoyait, l'un des secteurs les plus vulnérables en Colombie-Britannique était évidemment celui des boissons alcooliques. Mais comme on le disait dernièrement en page éditoriale dans *The Globe and Mail*: «Finis les raisins amers»:

Le fait que l'industrie vinicole canadienne a passé dans ce que j'appellerai la presse à raisins a donné un résultat étonnant. . . du bien meilleur vin. Les vignobles du Canada, qui produisaient, à une certaine époque, une



## [Text]

noxious weed, have been moving over to the more expensive *vitis vinifera*. A decade ago guffaws greeted the idea of cultivating this fruit in the Canadian climate, but it now accounts for 20% of Ontario's wine grape crop and 75% of British Columbia's.

I'm sure that some of you would appreciate that. That's the first. In a detailed way we're now looking at not what might have been but what did actually happen. The pressures of... As we've all agreed, we're all in favour of reducing trade barriers. In this case, reducing trade barriers had a very positive consequence on the industry. It made it change.

Twenty years ago when you spoke of B.C. wine it was a laugh; it was a joke, it was not a matter of respect. Now it is. Now it's different. In fact we just got the menu for this hotel, and a number of B.C. wines are in the high-quality, high-class category. Why is that happening?

Let's have a look at some of the detail provided by Dr. Schwanen. What he does in analysing these three years that we've had trade is he raises the point that fundamentally this is the way the economy works in terms of exports and imports. If a country to which you are exporting has a growth profile then you will export more. If you have a growth profile then you'll import more. So that's a general rule of thumb. As countries grow they buy more, so we have more exports.

But here's the interesting thing about the last three years under the free trade agreement. Look at the U.S., Europe, Japan, and Southeast Asia. These are the key markets for British Columbia. Their GDP during those three years was as follows: the lowest increase, the lowest growth, was in the United States, only 3%; Europe was next higher, 7%; Japan at 15%; and Southeast Asia at 21%.

Now the other factor is the purchasing power of the dollar. It of course did change during that period, and it changed positively—more positively in the United States, but even more so in Japan and Asia. But here is the—

**Mr. Skelly:** What's the date of the graph? What period of time are you looking at?

**Mr. Matkin:** It's from 1989 to 1991; so three years: 1989, 1990, and 1991, the three years we have data for.

## [Translation]

surabondance de raisins de qualité médiocre, une variété de raisins nord-américains dont on se moquait en la qualifiant de plante nuisible, sont passés à la culture du *Vitis Vinifera*, une variété beaucoup plus chère. Il y a dix ans, on riait de ceux qui voulaient cultiver cette vigne dans le climat canadien, sa récolte représente aujourd'hui l'équivalent de 20 p. 100 de la production de raisins en Ontario, et de 75 p. 100 de celle de la Colombie-Britannique.

Je suis persuadé que certains d'entre vous voient bien où je veux en venir. C'était la première fois que cela se produisait. Aujourd'hui, nous ne pensons pas à ce qui aurait pu arriver, mais bien à ce qui s'est produit, en réalité. Nous avons reconnu que nous sommes tous en faveur de la réduction des obstacles au commerce. Dans le cas qui nous occupe, cela a eu des effets très positifs pour l'industrie vinicole. Elle a dû s'adapter au changement.

Il y a vingt ans, les vins de la Colombie-Britannique ne s'attiraient que des plaisanteries; c'était une vraie blague; on n'avait absolument aucun respect pour ces vins. Aujourd'hui, cela marche. La situation est tout à fait différente. Au fait, nous avons jeté un coup d'oeil au menu de l'hôtel où nous nous trouvons, et plusieurs vins de la Colombie-Britannique y figurent dans la catégorie des vins de bonne qualité, de haute classe. À quoi devons-nous cela?

Examinons d'un peu plus près les détails fournis par M. Schwanen. Au cours d'une analyse qu'il fait de ces trois années de libre-échange, il pose les principes que c'est fondamentalement ainsi que fonctionne l'économie, sur le plan de l'exportation et de l'importation. Lorsqu'un pays vers lequel on exporte est en croissance, on peut y exporter davantage de produits. Quand le pays dont on fait partie est aussi en croissance, il importe davantage. Il s'agit d'un plan d'un principe général. Plus les économies des pays croissent, plus ils achètent de produits; cela est donc avantageux pour nos exportations.

Mais voici l'aspect intéressant au sujet des trois dernières années passées dans le contexte de l'Accord de libre-échange. Regardez la situation aux États-Unis, en Europe, au Japon et dans le Sud-est asiatique. Ce sont les principaux marchés de la Colombie-Britannique. Au cours de ces trois dernières années, le PIB de ces pays a évolué de la façon suivante: l'augmentation la plus faible, la croissance la plus faible, a été celle aux États-Unis, soit 3 p. 100 seulement; le PIB de l'Europe a accru de 7 p. 100; celui du Japon, de 15 p. 100; et celui du Sud-est asiatique, de 21 p. 100.

L'autre facteur déterminant est le pouvoir d'achat du dollar. Notre devise a fluctué au cours de cette période, évidemment, et le changement a été positif—positif par rapport aux États-Unis, mais encore davantage par rapport au Japon et à l'Asie. Mais, vous voyez ici...

**M. Skelly:** De quand cela date-t-il? Quelle période ce graphique couvre-t-il?

**M. Matkin:** De 1989 à 1991; donc trois ans: Mil neuf cent quatre-vingt-neuf, 1990 et 1991, les trois années pour lesquelles nous avons des chiffres.

[Texte]

[Traduction]

• 1020

Here are the really interesting data answering the question about whether the free trade agreement would work. We are not talking about does it work. The value of merchandise exports, if we followed the general rule, should have been lower to the United States, highest to Southeast Asia, next highest to Japan, and then Europe. But it was the contrary. In fact the highest growth in our merchandise exports was to the United States. The lowest growth was to Japan.

Why did that happen? One key reason is the free trade agreement in lowering tariffs, just like on wine, and lowering barriers, had a positive effect on the growth of our exports. Why did it have that positive effect? A key reason is in the concept of tariff escalation. All tariffs are not the same. This is a simplistic idea, that we have got tariffs and one tariff is like another. That is not true. If you go through the tariff book of the United States, the tariff book of Mexico, the tariff book of Canada, any country's tariff book, you will find a simple principle. It is called tariff escalation.

As you move up the value-added scale, the tariffs move up. Everybody discriminates against their value-added products. That is why I say look, 70% of our products were already free. Sure they were free, because we were exporting commodities, low value-added goods. But as you move up the scale what happens?

If you look at the destination of Canada's exports, B.C. and Canada, remember what we just saw. Here you see that B.C., unlike Canada, has a much more diversified trade pattern overall in terms of exports. In fact we have one of the highest trading relationships with Japan. However, when you look more closely at B.C. exports you see a rather surprising thing. The U.S. share is double that of Japan's. That is a key fact shown by looking at the kind of exports that B.C. has. B.C. basically has two kinds of exports—commodities and value-added.

Even with regard to commodities the U.S. is still very significant for softwood lumber and for pulp. You can see their ranking. But when you move down to coal Japan has 68% of our coal. Of our mineral products they have 50% of our aluminum, 73% of our copper.

In the final chart you see the most dramatic reality of the free trade agreement. Contrast this final chart with the first chart—remember the pie chart. When it comes to value-added exports the United States has 92.6% of our remanufactured wood products, 78% of our motor vehicles, 62% of our telecommunications, 46% of our aircraft, 35% of our machinery; clothing and apparel 86%; iron and steel 90%. No one else is even in the game, and certainly not

Voici les données réellement intéressantes qui permettent de répondre à la question de savoir si l'Accord de libre-échange donne les résultats escomptés. Pour nous, cela ne fait pas de doute. En effet, si la règle générale avait été appliquée, la valeur de nos exportations aurait dû augmenter le moins vers les Etats-Unis et le plus vers l'Asie du sud-est, puis le Japon, puis l'Europe. Or, c'est le contraire qui s'est passé. En réalité, c'est le volume de nos exportations vers les Etats-Unis qui a enregistré la croissance la plus forte et celui vers le Japon la croissance la plus faible.

Pourquoi? L'une des raisons essentielles est que l'Accord de libre-échange, en rabaisant les tarifs et barrières douaniers, a eu un effet positif sur la croissance de nos exportations, comme dans le cas du vin. Pourquoi cet effet positif? La raison clé est le phénomène de l'escalade des tarifs. Tous les tarifs ne sont pas de même niveau. C'est une idée simpliste que de penser que tous les tarifs sont les mêmes. Ce n'est pas vrai. Si vous regardez le registre tarifaire des Etats-Unis, celui du Mexique, celui du Canada, celui de n'importe quel pays, vous constatez un principe bien simple que l'on appelle l'escalade des tarifs.

Plus on avance dans l'échelle de la valeur ajoutée, plus les tarifs augmentent. Tout le monde exerce une discrimination contre les produits à valeur ajoutée. C'est pourquoi je dis, certes, 70 p. 100 de nos produits entraient déjà librement. C'est vrai, nous les exportons librement, parce qu'il s'agissait de produits de base, de produits à faible valeur ajoutée. Mais que se passe-t-il lorsque vous grimpez dans l'échelle?

Si vous regardez la destination des exportations canadiennes, celles de la Colombie-Britannique et du Canada, n'oubliez pas ce que nous venons de voir. Vous voyez ici que la Colombie-Britannique a des rapports commerciaux à l'exportation beaucoup plus diversifiées que le Canada. En fait, nous sommes l'un des plus gros partenaires du Japon. Cependant, si vous regardez de plus près les exportations de la Colombie-Britannique, vous voyez quelque chose de plutôt surprenant. La part américaine est double de celle du Japon. C'est un élément clé, mis en évidence par la gamme des exportations de la Colombie-Britannique. Elles sont essentiellement de deux sortes—les produits de base et les produits à valeur ajoutée.

Même en ce qui concerne les produits de base, les Etats-Unis restent un acheteur très important de bois d'oeuvre et de pâte à papier. Vous voyez le classement. Arrivé au charbon, le Japon absorbe 68 p. 100 de nos exportations. En ce qui concerne les minéraux, il achète 50 p. 100 de notre aluminium et 73 p. 100 de notre cuivre.

Dans le dernier diagramme, vous voyez la réalité la plus frappante de l'Accord de libre-échange. Comparez ce dernier diagramme avec le premier—souvenez-vous du camembert. Lorsqu'on regarde les exportations à valeur ajoutée, les Etats-Unis absorbent 92,6 p. 100 de notre bois transformé, 78 p. 100 de nos véhicules à moteur, 62 p. 100 de nos télécommunications, 46 p. 100 de nos aéronaves, 35 p. 100 de nos machines outils, 86 p. 100 de nos vêtements, 90 p. 100 de



[Text]

Japan. You look down that chart and Japan figures with 2.8% on remanufactured goods.

**Mr. Barrett:** Isn't that a weakness, Jim?

**Mr. Matkin:** It is a weakness, and the weakness comes from tariff escalation.

**Mr. Barrett:** Not in Japan under those years.

**Mr. Matkin:** Yes, we had tariff escalation in Japan. We didn't have a free trade agreement with Japan.

**Mr. Barrett:** I'll wait. I'm sorry, Mr. Chairman.

**Mr. Matkin:** You see—

**Mr. Barrett:** The percentages during these years after the FTA were tied into the U.S. market and very vulnerable because of it.

Okay, I am sorry. I apologize, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I would ask Mr. Barrett to follow his own instructions and wait.

**Mr. Matkin:** However you want to cut it, our growth in value-added exports has been primarily and almost exclusively with the United States.

• 1025

If you go back to that first chart, which showed a decline in our merchandise exports while Japan's economy was growing 15% and the U.S. economy only 3%, the key reason for this is that we don't sell Japan value-added exports. We sell value-added exports to the United States. That is what free trade is about—removing tariff escalation, removing the 25% tariff in the United States on value-added lead products. Sure, it's tariff free if you send them raw lead, raw coal or raw copper, but add some value anything and you get hit with high tariffs. So there is a very powerful reason for that.

One of the key benefits of the free trade agreement is that it lets you go into the part of the economy which is most important for jobs and security, which is the value-added part. We have done a survey which Dr. Etchison will tell you about. There are two surveys on the North American Free Trade Agreement, one done by the government and one by Decima Research.

**Dr. Donald Etchison (Business Council of British Columbia):** Mr. Chairman, in September the Business Council of B.C. commissioned Decima Research to conduct a poll of British Columbians. We want to share the results of this poll with you. This poll was conducted in September 1992 and interviewed 502 British Columbians.

We asked two questions at the outset. The first question was about the importance of foreign trade to B.C.'s economy. Out of the 502 interviewed on the importance of foreign trade, 337 or 67% said international trade was very important

[Translation]

notre fonte et de notre acier. Aucun autre pays ne s'en approche, et certainement pas le Japon. Regardez au bas du diagramme, le chiffre du Japon n'est que de 2,8 p. 100 en ce qui concerne les produits finis.

**M. Barrett:** N'est-ce pas une faiblesse, Jim?

**M. Matkin:** C'est une faiblesse, et la faiblesse est due à l'escalade des tarifs douaniers.

**M. Barrett:** Pas au Japon pendant ces années-là?

**M. Matkin:** Si, il y avait une escalade tarifaire au Japon. Nous n'avions pas d'accord de libre-échange avec le Japon.

**M. Barrett:** J'attendrai. Désolé, monsieur le président.

**M. Matkin:** Vous voyez. . .

**M. Barrett:** Les pourcentages pendant ces années, juste après l'ALE, étaient liés au marché américain et très vulnérables à cause de cela.

D'accord, désolé. Veuillez m'excuser, monsieur le président.

**Le président:** Je prie M. Barrett de suivre ses propres instructions et d'attendre.

**M. Matkin:** Quel que soit le bout par lequel on prend les chiffres, la croissance de nos exportations à valeur ajoutée est intervenue principalement et presque exclusivement vers les États-Unis.

Si vous revenez à ce premier diagramme, qui faisait apparaître un recul de nos exportations de marchandises dans une période où l'économie japonaise a connu une expansion de 15 p. 100 et celle des États-Unis une croissance de 3 p. 100 seulement, la raison essentielle de cette situation est que nous ne vendons pas au Japon des biens à valeur ajoutée, mais nous vendons des biens à valeur ajoutée aux États-Unis. C'est là tout l'objet du libre-échange—supprimer l'escalade des tarifs, lever le droit de 25 p. 100 dont les États-Unis frappent nos produits de plomb à valeur ajoutée. C'est vrai, il n'y a pas de droits de douanes sur le plomb brut, le charbon brut ou le cuivre brut, mais ajouter de la valeur au produit et vous vous heurtez à des tarifs élevés. Il y a donc une raison très puissante à cela.

L'un des grands avantages de l'Accord de libre-échange est qu'il vous donne accès à cette partie de l'économie qui compte le plus pour l'emploi et la sécurité, c'est-à-dire les produits à valeur ajoutée. Nous avons mené une enquête dont M. Etchison vous parlera. Il y a eu deux enquêtes sur l'accord nord-américain de libre-échange, une faite par le gouvernement et une par Decima Research.

**M. Donald Etchison (Business council of British Columbia):** Monsieur le président, au mois de septembre le Business Council of B.C. a commandé à Decima Research un sondage auprès des habitants de la province. Nous voulons vous faire part des résultats. Ce sondage a eu lieu en septembre 1992 et a porté sur 502 personnes.

Nous posons initialement deux questions. La première portait sur l'importance des échanges extérieurs dans l'économie de la Colombie-Britannique. Sur les 502 personnes interrogées, 337, soit 67 p. 100, ont estimé que le

[Texte]

to B.C.'s economy, 27% said it was somewhat important, and only 4% said it was not important at all. So it showed that British Columbians know that international trade is important to the economy.

The second question was whether they supported or opposed the recently negotiated North American Free Trade Agreement, NAFTA. Only 31.4% said they supported NAFTA, 49% opposed it, and "don't know" was 19%.

This other information gives you the breakdown by age, education, labour union membership and household income. Without going over all of this, I would like to point out a couple of things. The younger people, in the 18-to-34 age group, seemed to have about the highest level of support for NAFTA, and in the older people there was less support. As well, the better educated, those with post-high-school training, had a higher level of support for NAFTA.

**Mr. MacWilliam:** So 50% of those interviewed were opposed.

**Dr. Etchison:** Were opposed, that's correct.

Those who opposed the NAFTA were asked about the likelihood of their support for free trade agreements if it could be demonstrated that the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA are economically beneficial to B.C. and Canada. And keep in mind that these are people who didn't support NAFTA to begin with. Of the 344 who said they didn't support NAFTA, 24.9% said they would very likely to support it if it could be demonstrated that these agreements are beneficial, and another 33.3% said they would be somewhat likely to support it if this could be demonstrated. On the other hand, there were about 35% who said it didn't matter whether it was good or not, they didn't like it.

**Mr. Barrett:** Did you ask how many would oppose it if it could be demonstrated that it was a bad deal?

**Dr. Etchison:** I didn't ask that question.

**Mr. Barrett:** Oh, you didn't ask that question. I am just curious.

**Dr. Etchison:** The next question was about the likelihood of support if they learned that Canadian exports to the U.S. had increased and Canada had won more trade disputes than the U.S. under free trade. Again, that was out of the 344 who originally said they opposed NAFTA. Under that, 52 or 15% said they would be very likely to support; somewhat likely was 37%. About 35% said it didn't matter, that they would oppose it anyway.

[Traduction]

commerce international était très important pour l'économie de la Colombie-Britannique, 27 p. 100 qu'il était plutôt important, et 4 p. 100 seulement ont jugé qu'il n'était pas important du tout. Cela montre donc que les habitants de la province savent que le commerce international est important pour l'économie.

Ma deuxième question était de savoir s'ils étaient partisans ou adversaires de l'Accord de libre-échange nord-américain récemment négocié, l'ALÉNA seulement 31,4 p. 100 se sont déclarés partisans, 49 p. 100 adversaires, et 19 p. 100 étaient «sans opinion».

Ces autres données indiquent la ventilation par âge, niveau d'instruction, appartenance à un syndicat et revenu du ménage. Sans m'attarder là-dessus, je vais tout de même signaler un certain nombre de choses. Les jeunes, c'est-à-dire la tranche d'âge de 18 à 34 ans, semblent être le plus favorables à l'ALÉNA, les personnes âgées y étant les plus opposées. Par ailleurs, les mieux instruits, ceux ayant une formation post-secondaire, sont davantage favorables à l'ALÉNA.

**M. MacWilliam:** Cinquante p. 100 des personnes sondées y sont donc opposées.

**M. Etchison:** Opposées, c'est juste.

On a demandé aux adversaires de l'ALÉNA dans quelle mesure ils appuieraient les accords de libre-échange si l'on pouvait démontrer que l'Accord canado-américain et l'ALÉNA sont économiquement avantageux pour la Colombie-Britannique et le Canada. N'oubliez pas que ce sont là des gens qui sont opposés à l'ALÉNA au départ. Sur les 344 adversaires de l'ALÉNA, 24,9 p. 100 ont dit qu'ils y seraient très probablement favorables si l'on pouvait établir que ces accords sont avantageux, 33,3 p. 100 ont dit qu'ils seraient assez susceptibles de l'appuyer si cette preuve était faite. À l'inverse, 35 p. 100 ont dit qu'ils y seraient opposés dans tous les cas de figure.

**M. Barrett:** Avez-vous demandé combien ils seraient opposés s'il était établi que le libre-échange est néfaste?

**M. Etchison:** Je n'ai pas posé cette question.

**M. Barrett:** Ah, vous n'avez donc pas posé la question. Simple curiosité de ma part.

**M. Etchison:** La question suivante était de savoir quel serait le potentiel de soutien si les exportations canadiennes vers les États-Unis avaient augmenté et si le Canada était sorti vainqueur d'un plus grand nombre de différends commerciaux avec les États-Unis dans le cadre du libre-échange. Encore une fois, cette question a été posée aux 344 qui se sont initialement déclaré adversaires de l'ALÉNA. Dans ce cas de figure, 52, soit 15 p. 100, ont répondu qu'ils seraient très susceptibles de devenir partisans et 37 p. 100 qu'ils seraient quelque peu susceptibles. Environ 35 p. 100 ont dit que peu importait, qu'ils seraient contre de toute façon.

• 1030

Now the final one. This was the same thing on the disputes with the other categories. You'll really enjoy this question: groups you are most likely to believe when it comes to discussions about free trade. Who would you

Enfin, la dernière question. C'était la même chose que sur les différends avec les autres catégories. Vous allez beaucoup apprécier cette question: Quel groupe êtes-vous plus porté à croire lorsqu'il est question de libre échange.



## [Text]

believe? Of all 502 British Columbians interviewed, 9.3% said they would believe the provincial government when it comes to trade issues; the federal government, 9.4%; business groups, 40%; unions, 30.5%; national interest groups, 11.1%.

**Mr. Friesen:** The unions are 13.5%, not 30%.

**Dr. Etchison:** Yes, 13% for the unions. The business groups, according to this poll, have the highest level of credibility with the public on trade issues.

The final point I wanted to make—and I only have one copy of this for the record, but it occurred to us this morning that perhaps you didn't have it—is a survey that was done in June 1991 by the B.C. government. It was done by the professional staff with the Ministry of Development, Trade and Tourism, as it was then called. I think it took them about six months to prepare this. They sent out questionnaires to some 240 groups and businesses throughout British Columbia and then collated the responses on NAFTA. I think this report has been submerged somehow over in Victoria and hasn't seen too much light of day recently.

It breaks down by the responses of the business groups. You can see that those responding in favour of NAFTA were groups here in B.C. that included aerospace, agriculture and food processing, business services, engineers, management consultants, electronics, energy, environment and pollution control, forestry, machinery, mining, retail, sports equipment. Opposed were beverages, wine overall, fisheries, furniture, labour unions, textile and clothing.

I only have this one copy, but I would like to leave it for your record, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you. We start the question period now with Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Matkin, if we follow the logic of your presentation, then the way to lessen our dependence on the United States market for value-added products from British Columbia would be to negotiate or extend the free trade agreement we have with the United States to Japan. Would you favour that?

**Mr. Matkin:** I would, in fact. That's my personal opinion; I'm not speaking for all of the Business Council. I really see the free trade agreements, the regional agreements, as building blocks for the multilateral GATT system. For example, the key precedent we got on the free trade agreement moving into the service sector, which is 65% of our economy, should be a precedent for GATT, not something we hoard for Canada and the United States. We should have a GATT service agreement. The use of arbitration, like we have for the chapter 19 dispute resolution, is a preferred system of dispute resolution to the GATT. That should be expanded.

## [Translation]

Quelle était la réponse, pensez-vous? Sur les 502 habitants de la Colombie-Britannique interrogés, 9,3 p. 100 ont répondu qu'ils donneraient leur confiance au gouvernement provincial en matière de libre-échange, 9,4 p. 100 au gouvernement fédéral, 40 p. 100 au patronat, 30,5 p. 100 aux syndicats, 11,1 p. 100 aux groupes de défense des intérêts nationaux.

**M. Friesen:** Pour les syndicats, le chiffre était de 13,5 p. 100, et non 30 p. 100.

**M. Etchison:** Oui, 13 p. 100 pour les syndicats. Les groupements patronaux, selon ce sondage, sont les plus crédibles au yeux du public en matière d'échanges extérieurs.

La dernière chose dont je voulais parler—et je n'en ai qu'un exemplaire que je pourrais déposer, car ce n'est que ce matin que nous avons pensé que vous ne connaissiez peut-être pas ce document, est un sondage effectué en juin 1991 par le gouvernement de la Colombie-Britannique. Il a été réalisé par le personnel professionnel du ministère du Développement, du Commerce et du Tourisme, comme il s'appelait alors. Je pense qu'il lui a fallu six mois pour le mener à bien. Les préposés ont envoyé un questionnaire à quelque 240 groupes et entreprises de la province et compilé les réponses sur l'ALÉNA. Je pense que ce rapport a été un peu enterré là-bas à Victoria et n'a guère vu la lumière du jour ces derniers temps.

Les réponses sont ventilées par secteurs économiques. Vous pouvez voir que les groupes favorables à l'ALÉNA en Colombie-Britannique et la construction aérospatiale, l'agriculture et la transformation alimentaire, les services aux entreprises, les ingénieurs, les consultants en gestion, l'électronique, l'énergie, l'environnement et la lutte contre la pollution, l'exploitation forestière, les machines outils, les mines, le commerce de détail, les articles de sport. Opposés, les boissons, le vin, les pêches, l'ameublement, les syndicats, les textiles et vêtements.

Je n'ai que ce seul exemplaire, mais je peux vous le laisser pour votre compte-rendu, monsieur le président.

**Le président:** Je vous remercie. Nous allons maintenant commencer la période des questions avec M. LeBlanc.

**M. LeBlanc:** Monsieur Matkin, si nous suivons la logique de votre exposé, la manière de réduire notre dépendance à l'égard du marché américain pour l'exportation de produits à valeur ajoutée en provenance de Colombie-Britannique serait de négocier ou d'élargir au Japon l'accord de libre-échange que nous avons avec les États-Unis. Y seriez-vous favorable?

**M. Matkin:** En fait, oui. C'est mon opinion personnelle et je ne parle pas là au nom du Business Council. Je conçois réellement les accords de libre échange, les accords régionaux, comme des blocs constitutifs du système multilatéral du GATT. Par exemple, l'important précédent établi par l'accord de libre échange, à savoir l'inclusion des services, qui représentent 65 p. 100 de notre économie, devrait être un précédent pour le GATT et non pas quelque chose que nous réservons au Canada et aux États-Unis. Nous devons rechercher un accord sur les services au niveau du GATT. Le recours à l'arbitrage, comme celui que nous avons instauré à l'égard des différends relatifs au chapitre 19, est un mécanisme de règlement meilleur que le GATT. Il conviendrait de l'élargir.

[Texte]

So any of these key items of the FTA that have universal application, I would be very happy to see them extended to Japan.

It's an interesting thing, though, on the question. While our trade with the United States has increased because of the tariff escalation removal, it also gives us a greater opportunity to diversify away from the United States. When Ireland set up its free trade agreement with England back in the 1970s, it had 70% of its trade with England. Then 20 years later, that percentage had fallen to 30% because the free trade agreement with England gave Ireland the base upon which to diversify. That is the key point for our economy because we have a small population.

• 1035

**Mr. Barrett:** They also have the EC.

**Mr. Matkin:** Yes, it also went to the EC.

**Mr. Barrett:** Yes, I just wanted to make that point—

**Mr. Matkin:** Oh yes.

**Mr. Barrett:** —because that's an important point.

**Mr. Matkin:** Thank you very much.

**Mr. LeBlanc:** So, Mr. Matkin, since the NAFTA builds on the FTA, as you mentioned in your remarks, there are no aspects of the FTA that you would question the wisdom of having negotiated four years after the fact as we embark on extending the principles that are in the FTA to the NAFTA.

**Mr. Matkin:** Oh yes. The key weakness of the FTA was that it didn't go far enough—

**Mr. LeBlanc:** Oh, I see.

**Mr. Matkin:** —on key sectors. We didn't get the marine sector, for example. There's the Jones Act.

**Mr. LeBlanc:** However, as far as we went and the territory that we have traveled—

**Mr. Matkin:** The direction we travelled in was good.

**Mr. LeBlanc:** —in negotiating the FTA, as far as you're concerned, is a firm basis to build upon in negotiating the NAFTA.

**Mr. Matkin:** Yes. That's right.

**Mr. LeBlanc:** Consider the dispute settlement mechanism in the NAFTA as compared with the FTA. One of Canada's objectives, as I understand it, was to get a common subsidies code and a common set of rules for dispute settlement. That was not possible under the FTA, but part of the agreement with our negotiators was to provide five to seven years in which to achieve that result. In the NAFTA, that whole effort has been abandoned in favour of a refinement to the dispute settlement procedures that are in chapter 19 and chapter 18 of the FTA.

Gordon Ritchie, the former deputy chief negotiator, expressed grave concerns about that direction in testimony given last week before our committee. The United States has been routinely abusing and flaunting the dispute settlement procedures, and he's very concerned about the implications of the abandonment of that effort. This is his view, although I wouldn't want to put words in his mouth.

[Traduction]

Donc, tous ces éléments essentiels de l'ALE qui ont une application universelle, moi, je serais ravi de les voir appliqués au Japon.

Il y a cependant un phénomène intéressant à cet égard. Bien que notre commerce avec les États-Unis ait augmenté en raison de la suppression des tarifs progressifs, cela nous donne aussi une meilleure possibilité de diversifier nos débouchés. Quand l'Irlande a signé son accord de libre échange avec l'Angleterre dans les années 1970, 70 p. 100 de ses échanges se faisaient avec l'Angleterre. Vingt ans après, ce chiffre n'est plus que de 30 p. 100, parce que l'accord de libre échange avec l'Angleterre a donné à l'Irlande le fondement économique permettant la diversification. C'est tout aussi important pour notre économie car nous avons une faible population.

**M. Barrett:** L'Irlande a aussi la CE.

**M. Matkin:** Oui, elle exporte également vers la CE.

**M. Barrett:** Oui, je tenais à le faire ressortir.

**M. Matkin:** Ah, oui.

**M. Barrett:** ...parce que c'est important.

**M. Matkin:** Je vous remercie.

**M. LeBlanc:** Donc, monsieur Matkin, sachant que l'ALÉNA a comme point de départ à l'ALE, comme vous l'avez mentionné dans votre exposé, il n'y a aucun élément de l'ALE que vous voudriez remettre en question, quatre mois après avoir négocié l'accord et au moment d'élargir ces principes à l'ALÉNA?

**M. Matkin:** Ah, mais si. La grande faiblesse de l'ALE c'est qu'il n'est pas allé assez loin.

**M. LeBlanc:** Ah oui, je vois.

**M. Matkin:** ..dans les secteurs-clés. Il n'y a pas le secteur maritime, par exemple. Il y a la Loi Jones.

**M. LeBlanc:** Néanmoins, pour ce qui a été fait et ce qui a été couvert...

**M. Matkin:** La direction était la bonne.

**M. LeBlanc:** ...par l'ALE, à votre sens, c'est un bon fondement sur lequel construire l'ALÉNA, alors?

**M. Matkin:** Oui, c'est juste.

**M. LeBlanc:** Voyons le mécanisme de règlement des différends dans l'ALÉNA par comparaison à l'ALE. L'un des objectifs du Canada, si je saisis bien, était l'adoption d'un code commun sur les subventions et d'un ensemble commun de mécanismes de règlement des différends. Ce n'était pas possible dans le cas de l'ALE, mais on a prévu une période de cinq à sept ans pour les négocier. Dans le cas de l'ALÉNA, tout cet effort a été abandonné en faveur d'une mouture plus fine des mécanismes qui figurent dans les chapitres 18 et 19 de l'ALE.

Gordon Ritchie, l'ancien négociateur en chef adjoint, a exprimé de graves préoccupations à ce sujet dans son témoignage de la semaine dernière devant notre comité. Les États-Unis n'ont pas cessé d'abuser et de bafouer le mécanisme de règlement des différends et ils s'inquiètent beaucoup des conséquences de l'abandon de cet effort. C'est ce qu'il pense, même s'il n'a pas utilisé exactement les mêmes termes.



*[Text]*

We had other legal experts appear before us who were saying that was fine and there was in fact no need to codify and come up with a common subsidies regime. What is your view and the view of your association concerning that whole question?

**Mr. Matkin:** I think it'd be very hard to defend the current vague subsidy definitions, particularly from British Columbia. We bear the brunt of some of these vague vagaries.

Having said that, there's no sense in berating Canada and the United States for that vagueness. That vagueness comes from GATT and from the 180 countries who have negotiated the basic definition of a subsidy. What was assumed—wrongly—when the free trade agreement was negotiated is that GATT would succeed and part of GATT's success would be a new definition of subsidies that of course would be picked up. However, the Uruguay Round has yet to be completed. I think that we would all hope for an improved definition, but I don't think we should let the perfect be the enemy of the good.

In the meantime, let's have the advantage. Let's think very specifically about us in British Columbia right now. We are facing an unfair trade case regarding this very point you're raising, and that's the definition of a subsidy. If we didn't have the FTA, we'd have no recourse at this point.

**Mr. Barrett:** It hasn't worked, Jim.

**Mr. Matkin:** We aren't at the final point yet, Dave. We've got to see. We'd be out of court. We'd have no recourse. We have a chance now to another hearing, a key hearing. The track record, as we indicated, is that we win more cases than we lose.

The dispute resolution mechanism is a critically important facet. That doesn't mean that it's perfect. It's good, or it's better than nothing. It is not perfect. We'd prefer to have the definition, so we need more work. We've got a lot of work to do in a lot of areas. That's an area we've got to work on.

**Mr. Barrett:** We've got to work before we sign.

**Mr. Matkin:** If you did that, we would not have a chance to appeal, Dave. We would be left gasping for air and paying—

**Mr. Barrett:** We made the deal before the FTA.

**Mr. LeBlanc:** Excuse me, do I have more time or am I going to share my time with Mr. Barrett? I've done that.

**Mr. Barrett:** I'm sorry, Mr. Chairman, I apologize for bringing it back.

**The Chairman:** Overcome by emotional overload, right, Dave?

**Mr. LeBlanc:** It's hard to contain the enthusiasm of our colleagues.

**A voice:** It's an interesting choice of words.

*[Translation]*

Des juristes sont venus nous dire que c'était très bien et qu'il n'était pas vraiment nécessaire de codifier ni d'élaborer un régime commun en matière de subvention. Que pensez-vous de toute cette question, qu'en pense votre association?

**M. Matkin:** Je pense qu'il serait très difficile de défendre les définitions actuelles très vagues des subventions, particulièrement en Colombie-Britannique. En effet, nous sommes les premiers pénalisés par ce flou.

Cela dit, il n'y a pas lieu d'en blâmer le Canada et les États-Unis. Ce flou provient du GATT et des 180 pays qui ont négocié la définition fondamentale d'une subvention. L'hypothèse—fausse—sur laquelle a été construit l'accord de libre-échange et que le GATT aboutirait et que ce traité donnerait une nouvelle définition des subventions, que l'on aurait évidemment reprise. Cependant, l'Uruguay Round piétine toujours. Je pense que nous espérons tous une meilleure définition, mais il ne faudrait pas laisser le mieux devenir l'ennemi du bien.

Dans l'intervalle, voyons le bon côté. Prenez le cas de la Colombie-Britannique actuellement. Nous sommes accusés de pratiques déloyales qui mettent en jeu précisément la définition de subvention. S'il n'y avait pas de traité de libre-échange, nous n'aurions pas de recours actuellement.

**M. Barrett:** Cela ne donne rien, Jim.

**M. Matkin:** Ce n'est pas encore sûr, Dave. Il faut attendre et voir. Mais nous n'aurions aucun recours autrement, aucun tribunal. Nous avons maintenant la possibilité de nous faire entendre, une possibilité essentielle. Comme nous l'avons dit, nous gagnons plus souvent que nous ne perdons devant ces tribunaux d'arbitrage.

Le mécanisme de règlement des différends est un aspect d'importance vitale. Cela ne signifie pas qu'il soit parfait. Il est bon, c'est beaucoup mieux que rien. Ce n'est pas parfait. Nous préférierions avoir une bonne définition, il faut donc y travailler. Nous avons encore beaucoup à faire dans beaucoup de domaines et celui-ci en est un.

**M. Barrett:** Mais il faut travailler avant de signer.

**M. Matkin:** Si on faisait cela, nous n'aurions pas de mécanisme d'appel, Dave. Nous serions en train d'être étranglés et de payer...

**M. Barrett:** Nous avons conclu l'accord avant l'ALE.

**M. LeBlanc:** Excusez-moi, nous reste-t-il encore du temps ou bien vais-je devoir partager mon temps avec M. Barrett? C'est ce que j'ai fait jusqu'à maintenant.

**M. Barrett:** Désolé, monsieur le président, voilà que je recommence.

**Le président:** Vous êtes victime d'une surcharge émotionnelle, c'est cela, Dave?

**M. LeBlanc:** C'est très difficile de contenir l'enthousiasme de nos collègues.

**Une voix:** Que voilà un choix de mots intéressant!

[Texte]

[Traduction]

• 1040

**Mr. LeBlanc:** To complete this point, obviously if we build up a line of precedence, even though it's not official precedence in terms of the decisions made, there is sort of an informal precedence in the judgments that will come forward out of this dispute process.

Are you saying that it is better for Canada to entrust itself and its interests in a history of precedents—building to come up with the rules that will govern our trade between Canada and the United States than it would be to press more firmly than this government has for some rules that would be binding across both countries? I don't think we can say it is in the American government's interest to apply a common set of dispute settlement procedures that will apply broader terms than its own or anti-trust laws.

**Mr. Matkin:** I think one key answer on that point is that there is some weakness in the whole notion of the current trade subsidy and trade remedy process. One of the things the NAFTA proposes to do is to establish a process for pursuing common competition and anti-trust policies that might ultimately mitigate the need for trade remedy law. In business circles this is widely supported; there is a lot of unhappiness with the current system of subsidy and trade remedy.

For example, this is a simple fact: on softwood lumber we could be guilty of doing the very same thing the Americans are doing, and that is irrelevant in the case. The Americans can have a prohibition on log exports and we have a prohibition on log exports. We pay a subsidy, and we're told it is unfair, but there is no way that current trade remedy law takes account of the fact that Oregon and Idaho and Washington have restrictions on log exports. So the current law is weak. But the NAFTA proposes to move in a leap to a different, more sane competition and anti-trust process.

Also you seem to imply that somehow we are not pressing for improvement because we didn't succeed in getting a change. I don't buy that. In a number of things we tried to press for improvement and we failed. We tried to press—as Gordon Ritchie I am sure told you—for a new definition, and we failed. But in the meantime we would accept the chapter 19 procedure that we got.

You are saying, in effect, that since we failed, we should just be left with no recourse when the United States decides to slap the countervailing duty on our softwood lumber imports. That's the dilemma of saying let's leave the free trade agreement, let's not use it: then we are saying let's not use the remedy, and the remedy frankly has the only hope of overturning the case.

**The Chairman:** Thank you, Mr. LeBlanc. I will now move to Mr. Friesen.

**M. LeBlanc:** Pour compléter ce que je disais, si nous accumulons des précédents, même si ceux-ci ne sont pas officiels, il y a établissement de précédents non officiels dans les décisions qui seront rendues dans le cadre de ce processus de règlement des différends.

Voulez-vous dire qu'il est préférable que le Canada s'en remette, pour lui-même et pour ses intérêts, à une accumulation de précédents pour établir les règles qui régiront le commerce entre le Canada et les États-Unis, plutôt que de demander plus fermement comme l'a fait l'actuel gouvernement l'adoption de règles qui soient exécutoires pour les deux pays? Je ne pense pas que l'on puisse dire que c'est dans l'intérêt du gouvernement américain d'appliquer un ensemble commun de mécanismes de règlement de différends qui imposerait des clauses plus vastes que celles prévues dans son propre système ou dans les lois antitrust.

**M. Matkin:** Un élément clé de la réponse à cette question est que tout l'actuel processus de subventions et de recours comporte certaines faiblesses. L'une des choses que l'ALÉNA vise est l'établissement d'un processus pour la poursuite de politiques concurrentielles et antitrust communes susceptibles de supprimer à jour la nécessité d'avoir des lois sur les sanctions commerciales. Dans les milieux d'affaires, c'est une idée qui jouit d'un très large appui; les gens sont nombreux à être mécontents de l'actuel système de subventions et de recours commercial.

Prenez l'exemple que voici: pour ce qui est du bois d'oeuvre, nous pourrions être coupables de faire exactement ce que font les Américains, et cela ne changerait rien. Les Américains peuvent interdire l'exportation de bois ronds, et nous aussi. Nous payons une subvention, et on nous dit que cela est déloyal, mais l'actuelle loi sur les sanctions commerciales ne tient aucunement compte du fait que l'Oregon, l'Idaho et l'état de Washington ont adopté des restrictions visant l'exportation de bois ronds. L'actuelle loi est donc faible. Or, l'ALÉNA vise à nous faire faire tout un bond en passant à un processus concurrentiel et antitrust différent et plus logique.

Vous laissez par ailleurs entendre que nous ne poussons pas dans le sens d'améliorations, et ce parce que nous n'avons pas réussi à obtenir un changement. Je ne suis pas d'accord. Nous avons demandé des améliorations dans de nombreux domaines, mais nous avons échoué. Nous avons insisté—comme Gordon Ritchie vous l'a sans doute dit—pour obtenir une nouvelle définition, mais nous avons échoué. Mais, entre-temps, il fallait accepter le mécanisme du chapitre 19 que nous avons obtenu.

Ce que vous dites, en fait, c'est que, étant donné que nous avons échoué, nous devrions nous retrouver sans recours lorsque les États-Unis décident de frapper de droits compensateurs nos importations de bois-d'oeuvre. C'est là le dilemme qui se pose lorsqu'on dit: laissons de côté l'Accord de libre-échange, ne nous en servons pas. Cela revient à dire: n'utilisons pas le recours. Or, ce recours est notre seul espoir de renverser les choses.

**Le président:** Merci, monsieur LeBlanc. La parole est maintenant à M. Friesen.



[Text]

**Mr. Friesen:** Mr. Matkin, you began your presentation by saying that Mexico is a closed economy.

**Mr. Matkin:** No, I said it was a closed economy and it is moving down.

**Mr. Friesen:** High tariff barriers. . . In order for a company to sell in it many times, do they have to build there in order to exploit that market, or how do they get the power to do that?

**Mr. Matkin:** Maybe Don would better answer that, but Mexico was the paradigm of the alternative to free markets. Mexico really went with a vengeance to the notion of okay, if you don't like barriers, if you don't like free trade, then you should have barriers, so let's have real barriers; let's put them up way high. So they had every kind of barrier, you couldn't even invest in certain areas.

**Dr. Etchison:** That is true. I think Mexico was much like the east European countries and the former Soviet Union with high tariffs, import substitution policies, licensing requirements, limitations on foreign investments, and so on. They unilaterally broke down those barriers when they joined GATT in 1986, and since then have been pursuing a more open economy and in fact have become the model for Latin America.

• 1045

So the ability for Canadians to do business there is much greater than it was say five or six years ago. Under NAFTA it's going to be open much wider, as Canadian firms will have preferential access to the Mexican market.

**Mr. Friesen:** I know that, for example, Pirelli Cable in Surrey does fibre optics, and they have the North American mandate for fibre optics. I see on your chart selected B.C. exports of manufactured goods, 1980, 1989, and 1990. The telecommunications equipment and electronic equipment to the U.S. is 62.6%. Why would people in B.C. who are in this business oppose free trade when it gets that kind of share of the market?

**Mr. Matkin:** The simple answer is that they don't know about that. I think the simple answer from our Decima survey is that B.C. people said if they knew that—two things—one, there would be a sharp increase in the growth of the economy of B.C. from NAFTA, and two, we would win more disputes. They would then support NAFTA, but the reality of both those things are true. As our data shows, there has been a sharp increase in growth counter to the economic cycles. We have the data on disputes. We have won more disputes than we have lost.

**Mr. Friesen:** This agreement naturally would funnel that trade into Mexico too.

[Translation]

**M. Friesen:** Monsieur Matkin, vous avez commencé votre exposé en disant que le Mexique a une économie fermée.

**M. Matkin:** Non, j'ai dit que c'était une économie fermée, et qu'elle recule.

**M. Friesen:** Des barrières tarifaires élevées. . . Pour qu'une entreprise puisse y vendre régulièrement ses produits, doit-elle y monter une usine pour pouvoir exploiter ce marché? Ou bien peut-elle faire autrement?

**M. Matkin:** Don sera peut-être mieux en mesure que moi de répondre à votre question, mais je peux vous dire que le Mexique était le modèle de la solution de rechange aux marchés ouverts. Le Mexique a foncé dans le tas en disant: si vous n'aimez pas les barrières, si vous n'aimez pas le libre-échange, alors vous devriez avoir des barrières, alors faisons en sorte qu'elles soient réelles et qu'elles soient très élevées. C'est ainsi que le pays a mis en place toutes les barrières imaginables. Il n'était même pas possible d'investir dans certains domaines.

**M. Etchison:** C'est vrai. Je pense que le Mexique était très semblable aux pays d'Europe de l'Est et à l'ancienne URSS, avec ses barrières tarifaires élevées, ses prescriptions relatives à la substitution des importations, ses exigences en matière d'obtention de licences, ses limitations à l'investissement étranger, etc. Le pays a unilatéralement enlevé ses barrières lorsqu'il a signé le GATT en 1986, et depuis, il a une économie plus ouverte et il est en fait devenu le modèle pour l'Amérique latine.

La capacité des Canadiens de faire des affaires là-bas est donc aujourd'hui de beaucoup supérieure à ce qu'elle était il y a cinq ou six ans. Avec l'ALÉNA, la porte sera encore plus grande ouverte, étant donné que les sociétés canadiennes jouiront d'un accès préférentiel au marché mexicain.

**M. Friesen:** Je sais, par exemple, que Pirelli Cable, à Surrey, oeuvre dans le domaine de la fibre optique et que cette société a le mandat nord-américain pour la fibre optique. Je vois sur votre graphique certaines exportations de produits manufacturés de la Colombie-Britannique pour 1980-1989 et 1990. Pour le matériel électronique et de télécommunications exporté aux États-Unis, le pourcentage donné est de 62,6. Pourquoi les entrepreneurs de Colombie-Britannique oeuvrant dans ce domaine s'opposeraient-ils au Libre-échange s'ils ont des parts de marché de cette importance?

**M. Matkin:** La réponse fort simple à votre question est qu'ils ne le savent pas. Le sondage Decima a fait, je pense, clairement ressortir que si les habitants de la Colombie-Britannique étaient au courant des deux choses qui suivent, ils appuieraient l'ALÉNA: Premièrement, que l'ALÉNA entraînerait une augmentation marquée de la croissance de l'économie de la province et, deuxièmement, que nous aurions gain de cause dans un plus grand nombre de différends. Comme le montrent nos données, il y a eu une augmentation marquée de la croissance en dépit des cycles économiques. Nous avons les données sur les différends. Nous avons plus souvent gagné que perdu.

**M. Friesen:** Cet accord canaliserait également ce commerce vers le Mexique, alors?

[Texte]

**Mr. Matkin:** That's right.

**Mr. Friesen:** The way we benefit from the United States, we would then benefit with Mexico. What about the service industry? We know that the economy has moved largely to service rather than manufactured goods, that the agreement includes service. How would NAFTA affect the service side of the telecommunications industry between Mexico and Canada?

**Mr. Matkin:** Well, that is an interesting question because some of the information we have from members of the business council who are currently trading with Mexico is that the service side represents perhaps the biggest opportunity, because Mexico has an economy that is weak in terms of services and infrastructure. For example, H.A. Simons, a large engineering firm based in Vancouver, is involved in major engineering projects in Mexico and is supportive of the expansion of the North American free trade agreement because currently it does run into discrimination for service contracts.

**Mr. Friesen:** I am interested more in the service side of the telecommunications industry. There was testimony, just before you came, that this agreement would devastate the service side of telecommunications. I'd like to hear what your response would be to that.

**Mr. Matkin:** It's just the opposite in our view. We think there's a tremendous need for expansion of Mexico's telecommunications service sector. In many ways there is more compatibility between Mexico and Canada's economy than any other economies, because they are a low-skill, low-wage economy and we are a high-skill, high-wage economy. Many of the opportunities that we have for expansion into Mexico are likely service sector of telecommunication, which is a high-skill, high-wage sector in our economy and presents tremendous opportunities for export growth.

**Mr. Friesen:** But doesn't that allow them to plunder our service sector?

**Mr. Matkin:** It does. That is what trade is, plunder. It's a better way of calling it. It's growth and wealth.

**Dr. Etchison:** Out of this survey of the B.C. businesses, on your specific question, this cites one B.C. company that has exported television transmitters and cable television equipment to Mexico for some time. It stated that under the trilateral agreement the end cost to Mexican consumers would decrease for its product due to the elimination of tariffs, and assuming some price elasticity, their sales of these products would increase. They said that the importance for Canadian firms getting in the Mexican marketplace and using that as a springboard into other Latin American countries was something to be considered as well.

[Traduction]

**M. Matkin:** C'est exact.

**M. Friesen:** Nous tirerions des bénéfices du Mexique comme nous en tirons des États-Unis. Et qu'en est-il des secteurs des services? Nous savons que l'économie s'est très largement déplacée du secteur de la fabrication au secteur des services, et l'accord porte sur les services. Quelle incidence l'ALÉNA aurait-il sur l'aspect service des activités de l'industrie des télécommunications entre le Mexique et le Canada?

**M. Matkin:** Il s'agit là d'une question intéressante, car un certain nombre de membres du Business Council qui font du négoce avec le Mexique nous ont dit que les services offrent peut-être les meilleures possibilités, étant donné que le Mexique a une économie qui est très faible sur le plan des services et de l'infrastructure. Par exemple, H.A. Simons, une grosse société de génie vancouveroise, participe à d'importants projets d'ingénierie au Mexique et appuie l'élargissement de l'Accord de libre-échange nord-américain étant donné qu'ils se trouvent à l'heure actuelle souvent confrontés à des problèmes de discrimination pour des contrats de service.

**M. Friesen:** Je suis davantage intéressé par l'aspect service de l'industrie des télécommunications. Juste avant que vous n'arriviez, des témoins nous ont dit que cette entente détruirait le côté service des télécommunications. Je voudrais bien savoir ce que vous en pensez.

**M. Matkin:** À notre avis, ce serait tout le contraire. Nous pensons que le secteur des services de télécommunications du Mexique doit prendre de l'expansion. L'économie canadienne est plus compatible avec l'économie mexicaine qu'elle ne l'est avec beaucoup d'autres économies dans le monde, car l'économie mexicaine s'appuie sur une spécialisation réduite et des salaires modiques alors que la nôtre s'appuie sur une spécialisation poussée et de gros salaires. Un grand nombre des possibilités d'expansion qui s'offrent à nous au Mexique seraient donc dans le secteur des services des télécommunications, qui est un secteur fortement spécialisé et à emploi lucratif dans notre économie et qui présente un énorme potentiel en matière d'augmentation de nos exportations.

**M. Friesen:** Mais cela ne leur permet-il pas de piller notre secteur des services?

**M. Matkin:** En effet, c'est cela le commerce d'échanges, c'est du pillage organisé. C'est une meilleure appellation. C'est l'essor et la richesse.

**M. Etchison:** Pour revenir à votre question, a participé à ce sondage mené auprès d'entreprises de la Colombie-Britannique une société qui exporte depuis un certain temps déjà au Mexique des transmetteurs de télévision et du matériel de télévision par câble. Le porte-parole de l'entreprise a déclaré qu'en vertu de l'entente trilatérale prévue, le coût final de son produit pour le consommateur mexicain serait inférieur en raison de la suppression des droits de douanes, et que ses ventes de ces produits augmenteraient sans doute, à condition qu'il y ait une certaine élasticité dans les prix. Un autre aspect qu'il a mentionné est qu'il importe que des sociétés canadiennes puissent accéder au marché mexicain afin de s'en servir comme tremplin ou pour pénétrer le marché d'autres pays d'Amérique latine.



[Text]

• 1050

**Mr. Friesen:** What about the preservation of the sanctity of information, for example. . . getting it to computer banks and all that kind of thing? What kinds of safeguards are there in the agreement that would preserve the privacy and the sanctity of this whole issue?

**Mr. Skelly:** Is the witness an expert in that area?

**Mr. Friesen:** Just as much as you and I are.

**Mr. Matkin:** My understanding is the agreement protects the privacy issues. The issue of privacy, though, comes generally with the technology. The technology itself presents privacy issues for us right here in our domestic economy. It isn't something that is uniquely raised because we go into an international agreement with Mexico. We have those same concerns in our current—

**Mr. Friesen:** You say that the dispute settlement mechanism has been improved in this agreement. In what way?

**Mr. Matkin:** One of the key weaknesses of the current dispute settlement is the length of time it takes to get a decision. Time, in our experience, is just as important as winning and losing. Delay is so costly that you sometimes are required to capitulate. One of the great weaknesses of the GATT system is the time required to get an answer. The current FTA has a longer time period than the proposed agreement would provide.

The other key improvement is with regard to the rules of origin. A more precise definition of the rules of origin, particularly for the auto trade, where for Canada things like the Honda customs procedures present problems for us. So improving that definition is something I think we can all support.

**Mr. Etchison:** Two other specific improvements in the dispute settlement mechanism under the NAFTA are the challenging country gets the opportunity to choose from the roster of the panelists from the other country, which is a significant improvement, and the new NAFTA has the ability to convene panels of experts to present information, which is not allowed under the current FTA. And the timing is more speedy.

**Mr. Barrett:** I want to thank our two witnesses today, particularly Mr. Matkin, who is a very, very competent professional. When he worked for our government he was able to sell our labour legislation, and now in a new capacity he is opposed to labour legislation. It's refreshing to see such competence on both sides of the street.

Mr. Chairman, I want to deal first of all with the survey. I hope the survey was paid for privately and there was no taxpayer subsidy. Surveys such as were presented in my opinion are absolutely irrelevant.

When I was a young *ingénu* in politics many, many years ago, we were campaigning for socialized medicine. Ninety percent of the people were against socialized medicine. It was shocking. Now I would ask, is anybody campaigning against medicare?

[Translation]

**M. Friesen:** Qu'en est-il de la préservation du caractère sacré des renseignements, par exemple. . . l'accès aux banques de données, et tout le reste? Quelles garanties relatives au respect du secret de la confidentialité sont-elles prévues dans l'accord?

**M. Skelly:** Le témoin est-il un expert en la matière?

**M. Friesen:** Autant que vous et moi.

**M. Matkin:** D'après les renseignements dont je dispose, l'accord protège la confidentialité. Le caractère confidentiel fait en règle générale partie intégrante de la technologie. La technologie pose déjà pour nous, dans notre économie nationale, des problèmes en matière de confidentialité. Ce n'est pas un problème qui est soulevé du fait que nous négocions un accord international avec le Mexique. Nous avons ces mêmes problèmes à l'heure actuelle. . .

**M. Friesen:** Vous dites que le mécanisme de règlement des différends a été amélioré dans cet accord. Comment cela?

**M. Matkin:** L'une des faiblesses-clés de l'actuel mécanisme de règlement des différends est le temps qu'il faut pour obtenir une décision. Or, si je m'appuie sur notre propre expérience, le temps est tout aussi important que gagner ou perdre. Toute attente étant coûteuse, il faut parfois capituler. L'une des grandes faiblesses du système du GATT est justement le temps qu'il faut pour obtenir une réponse. L'actuel Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit des délais plus longs que l'ALÉNA tel qu'il a été proposé.

L'autre amélioration-clé se situe au niveau des règles en matière d'origine. Une définition plus précise des règles d'origine, tout particulièrement pour les automobiles—et je songe notamment aux procédures douanières actuelles qui s'appliquent à Honda et qui posent des problèmes pour nous—jouirait de notre appui.

**M. Etchison:** Il y a deux autres améliorations qui ont été apportées au mécanisme de règlement des différends dans l'ALÉNA: le pays qui conteste peut choisir parmi la liste de panélistes de l'autre pays, ce qui est une amélioration sensible, et le nouvel ALÉNA permet la convocation de panels d'experts pour présenter des renseignements, ce qui n'est pas permis aux termes de l'actuel Accord de libre-échange canadoaméricain. Enfin, le processus est plus rapide.

**M. Barrett:** Je tiens à remercier les deux témoins, et tout particulièrement M. Matkin, qui est un professionnel des plus compétents. Lorsqu'il a travaillé pour notre gouvernement, il a réussi à vendre nos lois régissant le travail, et aujourd'hui, dans le cadre de ses nouvelles fonctions, il s'oppose aux nouvelles lois visant le travail. Il est encourageant de constater pareille compétence des deux côtés de la rue.

Monsieur le président, je vais parler tout d'abord du sondage. J'espère que ce sondage a été financé par le secteur privé et que les contribuables n'ont pas eu à le subventionner. À mon avis, les sondages comme celui qu'on nous a présenté ne servent à rien.

Lorsque j'étais nouveau dans la politique, il y a de cela bien longtemps, nous faisons campagne pour la médecine socialisée. Quatre-vingt-dix pour cent des gens étaient contre. C'était choquant. Aujourd'hui, connaissez-vous quelqu'un qui fasse campagne contre l'assurance-maladie?

## [Texte]

I just learn a little bit as I get older. The substance of the issue is what counts, not the perception. And to present us with that kind of material when it's difficult for ordinary citizens to even get a copy of NAFTA is a bit difficult for me to see in terms of the value of that kind of data in front of the committee. As a matter of fact, the Decima poll I saw said 65% of Canadian people were against NAFTA, and after the government spent \$3 million sending out propaganda supporting NAFTA, it rose to 67% being opposed. So there you go.

By the way, we changed the name from socialized medicine to medicare, and even the Liberals joined us on that one.

• 1055

I have a comment I want to make about the wine. It's really interesting, you know... We've got something to crow about: cork the bottles, uncork the bottles, because we've done so well. I hope they're taking free wine to the two million people who stand in line at food banks every week in this country. We've never had that before, two million people a week standing in line waiting for food in this country. Obviously they've not heard of the benefits of the free trade agreement. That's pretty cheeky of them. At least we should give them some wine while we're standing there and tell them what's really happened.

We've got 1.6 million unemployed since we signed the free trade agreement. You want to deal in facts and statistics, not rhetoric.

Since the recession started, as of January 1, 1989, the United States has lost 7% of its secondary and tertiary manufacturing base. We've lost 24.5%. At no other time in recessionary periods in North America has the gap been so wide between Canada and the United States: there's a 3-to-1 job loss.

In 1981-82 the job losses were plant lay-offs. What's unique about our current situation in Canada is that those are plant closures, significantly they're plant closures. We've lost 255,000 jobs from plant closures since we signed the FTA.

Now those people are the best testimony of any kind of research on what's going on.

I also want to deal with this myth about low-skill and low-wage Mexican workers. While we ask for documentation from our own federal government—and we want to lower the rhetoric... It's difficult to find research, but there's a university professor by the name of Professor Harley Shaiken at the University of California, San Diego, who did the only five-year study that I know of comparing the automobile industry costs in the United States, Canada, and Mexico.

## [Traduction]

J'apprends petit à petit, avec l'âge. C'est le fond qui compte, et non pas l'impression que peuvent avoir les gens. Et nous soumettre à ce genre de choses lorsqu'il est difficile pour de simples citoyens d'obtenir ne serait-ce qu'un exemplaire du texte de l'ALÉNA... Cela me tracasse et je m'interroge sur la valeur des données qui ont été fournies au comité. D'ailleurs, le sondage Decima que j'ai vu disait que 65 p. 100 des Canadiens étaient contre l'ALÉNA, et après que le gouvernement eut dépensé 3 millions de dollars pour un programme de propagande appuyant l'ALÉNA, le pourcentage d'opposants est passé à 67. Alors, vous voyez ce qu'il en est.

Je tiens à souligner en passant qu'on a remplacé l'appellation «médecine socialisée» par l'expression «régime d'assurance-maladie», et même les libéraux se sont rangés de notre côté là-dessus.

J'ai une observation à faire au sujet du vin. C'est vraiment très intéressant, vous savez... Il y a de quoi se réjouir: boucher les bouteilles, déboucher les bouteilles, car nous avons très bien fait cela. J'espère qu'ils vont distribuer du vin gratuit aux deux millions de personnes qui font la queue dans les banques d'alimentation chaque semaine. C'est une première: deux millions de personnes qui font chaque semaine la queue pour avoir de quoi manger ici au Canada. Ces gens-là n'ont certainement pas entendu parler des avantages de l'Accord de libre-échange. Quel culot! Nous devrions au moins leur donner un peu de vin pendant qu'ils attendent et leur raconter ce qui s'est vraiment passé.

Le pays compte 1,6 million de chômeurs depuis la signature de l'Accord de libre-échange. Ce n'est pas de la rhétorique qu'il nous faut, ce sont des faits et des statistiques.

Depuis le début de la récession, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989, les États-Unis ont perdu 7 p. 100 de leur base manufacturière, secondaire et tertiaire. Nous, nous avons perdu 24,5 p. 100 de notre base. En période de récession en Amérique du Nord, le fossé n'a jamais été aussi large entre le Canada et les États-Unis: il y a rapport de pertes d'emplois de trois contre un.

En 1981-1982, les pertes d'emplois correspondaient à des mises à pied dans les usines. Ce qui est unique dans l'actuelle situation du Canada est qu'il s'agit maintenant surtout de fermeture d'usines. On a perdu 255 000 emplois à cause de fermetures d'usines survenues depuis la ratification de l'Accord de libre-échange.

Ces gens-là sont le meilleur témoignage des recherches qui ont été faites.

J'aimerais bien que l'on discute également de ce mythe voulant que les travailleurs mexicains soient peu spécialisés et mal rémunérés. Nous avons demandé de la documentation du gouvernement fédéral... et nous voudrions limiter les discours... il est difficile de trouver de la recherche, mais il y a un professeur d'université du nom de Harley Shaiken à l'University of California à San Diego, qui a réalisé la seule étude quinquennale que je connaisse qui compare les prix de revient de l'industrie automobile aux États-Unis, au Canada et au Mexique.



[Text]

Very quickly, Professor Shaiken found in terms of productivity base and skills of Mexican workers in the five major component areas between Canada, the U.S., and Mexico that on average the Mexicans were producing at 90% of our ability to produce on a formula of capacity, intelligence, and training. As a matter of fact, in machine blocks they're producing at 108%. So let's dispel this myth about low-wage, uneducated people. Low wage, yes. Uneducated, no.

There are some interesting remarks about the automobile industry. The Volkswagen Jetta, a beautifully crafted automobile, is made out of Mexico, as is the Ford Escort.

Professor Shaiken worked out the cost as follows: \$32 U.S. all in; for a Canadian worker, \$36 U.S. all in an hour, over the component part of labour into the automobile, \$36 an hour. The cost for a Mexican worker, with a productivity level on average of 90%, was \$4.60.

If you're a General Motors chief executive officer and you represent the business community, where would you go to protect your shareholders? You'll go to Mexico. The low-wage factor is there. The high-skill factor isn't a factor in the automobile industry.

I challenge anyone to show any other study that contradicts Professor Shaiken's study. He's recognized as an expert in the United States.

As for the question about Japanese markets, forging our way into those Japanese markets and U.S. markets, the Americans have been exclusive and are still exclusive. You mentioned briefly that, oh yes, by the way, we forgot the Jones Act. What kind of a free trade Agreement is that? Who the hell negotiated that kind of an agreement? Who permitted the Jones Act to be excluded? Who also permitted 38 U.S. states to grandfather in their exclusive right to buy American first? Is there anything in NAFTA that now says that U.S. trade laws will be lower than NAFTA? Not a fig.

As far as other trading agreements, sure I agree with GATT, sure I agree with opening other opportunities. But when you talk about the export of coal from the province of British Columbia, let's not forget that \$3 billion of taxpayers' money went to subsidize private coal development, with a disastrous result in northeast coal and southeast coal, when the people of this province got skinned. That was their first experience in mass capitalism for the workers. It was \$3 billion, and we're still subsidizing that coal into the Japanese market.

• 1100

On the question of negotiations, I remember when you were a witness, Jim. We had a problem that I never knew about in dealing with the Japanese, and that was to try to get our apples into the Japanese market. We were told we had

[Translation]

Je vais résumer très rapidement. M. Shaiken a examiné la productivité et les compétences de travailleurs dans cinq sous-secteurs importants au Canada, aux États-Unis et au Mexique et il a constaté que les Mexicains produisaient en moyenne à 90 p. 100 de notre capacité de produire, déterminée selon une formule faisant intervenir les aptitudes, l'intelligence et la formation. D'ailleurs, dans les salles de montage, ils produisent à 108 p. 100. Alors balayons une fois pour toutes ce mythe voulant que les travailleurs mexicains soient mal rémunérés et peu instruits. Mal rémunérés, oui. Peu instruits, non.

Maintenant quelques observations intéressantes au sujet de l'industrie automobile. La Jetta, de Volkswagen, une très belle voiture, très bien conçue, est fabriquée au Mexique, tout comme l'Escort, de Ford.

M. Shaiken a calculé le coût comme suit: 32\$ U.S., tout compris; pour un travailleur canadien, 36\$ U.S. tout compris, l'heure, pour la composante main-d'oeuvre de la construction automobile, 36\$ de l'heure. Le coût pour un travailleur mexicain, avec une productivité moyenne de 90 p. 100, était de 4,60\$.

Si vous êtes président-directeur général de General Motors et si vous représentez des gens d'affaires, où irez-vous pour protéger vos actionnaires? Vous irez au Mexique. Il y a là le facteur de salaires dérisoires. Le facteur spécialisation n'est pas important dans le secteur automobile.

Je mets tout le monde au défi de me montrer une autre étude qui contredise celle de M. Shaiken. Il est reconnu comme étant un expert aux États-Unis.

Quant à la question des marchés japonais—l'idée de foncer sur les marchés japonais et américains—les Américains ont déjà l'exclusivité. Vous avez mentionné en vitesse qu'on avait oublié la Jones Act. De quel genre d'accord de libre-échange s'agit-il donc? Qui a négocié cet accord-là? Qui a permis l'exclusion du Jones Act? et qui a autorisé 38 États américains à maintenir leurs droits exclusifs d'acheter américain d'abord? Y a-t-il quelque chose dans l'ALÉNA qui dise que les lois américaines sur le commerce seront assujetties à l'ALÉNA? Pensez-vous!

En ce qui concerne les autres ententes commerciales, bien sûr que je suis d'accord avec le GATT, bien sûr que je suis d'accord avec l'ouverture d'autres possibilités. Mais lorsque vous parlez de l'exportation de charbon de la Colombie-Britannique, n'oubliez pas que les contribuables ont contribué trois milliards de dollars au subventionnement de l'exploitation charbonnière dans le secteur privé, ce qui a amené des résultats catastrophiques pour le charbon du nord-est et le charbon du sud-est. Les gens se sont fait avoir. C'était là leur première expérience du capitalisme de masse pour les travailleurs. La note s'est chiffrée à 3 milliards de dollars, et nous subventionnons toujours ce charbon destiné au marché japonais.

À propos des négociations, je me rappelle quand vous étiez témoin Jim. Nous avions un problème avec les Japonais dont je n'étais pas au courant; il s'agissait d'essayer de vendre nos pommes au Japon. Ils prétendaient qu'elles

[Texte]

the codling moth. The entomologists, our own Department of Agriculture, said we didn't have the codling moth. I came back from Japan and I was shocked, so I announced that they had the codling moth in the mandarin orange. The Japanese said no, we don't have the codling moth in the mandarin orange. I said oh yes, you do. Lo and behold, one month later we were allowed to sell some apples in Japan, and I said that the codling moth problem with the oranges had disappeared.

It's known as business, hardball trade negotiations. There are no hardball trade negotiations in NAFTA or the FTA. We gave the Americans exclusions. We gave the Mexicans access that we in turn won't necessarily get.

On top of all this, is it true that your organization said it would not go on further trade missions with the B.C. government if they didn't? You weren't one of those groups that said that?

**Mr. Matkin:** We said no threats, Dave.

**Mr. Barrett:** That's great, because I would be concerned that a duly elected government of the province of British Columbia would be threatened with the idea of expanding trade without the business community participating relative to provincial legislation. It would bother me. I'm pleased to hear it wasn't your group.

Lower the rhetoric, absolutely. Look at the results, absolutely. This has been devastating to the Canadian people, and there is no guarantee that NAFTA will be any improvement.

I want to conclude my comments relative to your statements about softwood lumber. That deal was made stupidly back in the middle 1980s—it was 1984 or 1985—by government negotiators who had a fixed rate of 15% without any clause at all insisted on by the industry of an adjustment based on the American dollar. Nobody then knew what the American dollar would be.

We had the Hon. Sinclair Stevens at one point saying that there was an agreement between Canada and the United States to fix a high dollar. As a matter of fact, when one reviews the testimony of the late Mr. Baldrige, who was the Secretary of Labor in the Reagan administration, four times he was asked in front of congressional committees if there was a deal on the dollar, and four times he answered at the testimony: see me after the committee hearing.

When I raised this in the House, I was told well who do you believe, the government or Mr. Sinclair Stevens? Given my choice and the evidence, I believe Mr. Stevens.

We now have a low dollar, which is a tremendous advantage to us. We should have allowed the dollar to float in the past. But that still does not offset the fact that the Americans have arbitrarily still fixed a 6.5% tariff on our softwood lumber. That's wrong. It's morally wrong. It's trade wrong.

[Traduction]

avaient la pyrale de la pomme. Ce que n'iaient d'ailleurs les entomologistes et notre ministère de l'Agriculture. A mon retour du Japon j'ai été scandalisé et j'ai déclaré que leurs mandarines avaient la même maladie. Ce que les Japonais ont nié, bien entendu. Mais j'ai insisté. Et puis tout d'un coup, un mois plus tard, nous étions autorisés à vendre nos pommes au Japon et j'ai alors déclaré qu'il n'y avait plus de problème avec leurs mandarines.

C'est ce qui s'appelle en affaires négocier sans faire de sentiment. Mais ce n'est pas ainsi que se passent les choses dans les négociations de l'ALENA ou de l'ALE. Nous avons accordé des dispenses aux Américains. Nous avons accordé des lois d'accès aux Mexicains pour lesquelles il n'y aura peut-être pas réciprocité.

Et par-dessus le marché, est-il vrai que votre organisation a déclaré qu'elle n'accompagnerait plus les missions commerciales du gouvernement de la Colombie-Britannique dans un tel cas? Vous ne faisiez pas partie de ceux qui ont dit cela?

**M. Matkin:** Nous n'avons menacé personne Dave.

**M. Barrett:** C'est parfait parce qu'il me paraîtrait inquiétant qu'un gouvernement légitime de la province de la Colombie-Britannique se verrait menacé dans ses efforts d'accroître le commerce à cause de la non participation du milieu des affaires à la préparation de la législation provinciale nécessaire. Cela m'ennuierait et c'est pourquoi je suis bien content d'entendre qu'il ne s'agissait pas de votre groupe.

Mais trêve de rhétorique. Passons aux résultats. Ils sont dévastateurs pour la population canadienne et rien ne garantit que l'ALÉNA constituera une amélioration.

Pour conclure, je vais revenir à votre déclaration au sujet des bois d'oeuvre. Cet accord a été bêtement conclu au milieu des années 80—en 1984 ou 1985—par des négociateurs du gouvernement qui défendaient un taux fixe de 15 p. 100 sans que l'industrie n'ait insisté pour qu'il y ait une clause quelconque prévoyant un rajustement en fonction du cours du dollar américain. Or, personne à l'époque ne savait comment le dollar évoluerait.

On a entendu à un moment donné l'honorable Sinclair Stevens dire qu'il existait un accord entre le Canada et les Etats-Unis pour fixer le dollar à un cours élevé. En fait, si l'on examine le témoignage de feu M. Baldrige, l'ancien ministre du Travail de l'administration Reagan, on lui a demandé à quatre reprises à des comités du congrès s'il existait une entente au sujet du dollar, et chaque fois il a répondu: venez me voir après l'audience du comité.

Lorsque j'ai soulevé cette question à la Chambre, on m'a demandé qui je croyais: le gouvernement ou M. Sinclair Stevens? Compte tenu de mon choix et des preuves, je crois M. Stevens.

À l'heure actuelle nous avons un dollar faible, ce qui constitue un énorme avantage pour nous. Nous n'aurions pas dû attendre à aujourd'hui pour laisser le dollar flotter. Toutefois cela ne compense pas le fait que les Américains ont arbitrairement encore établi un droit de 6,5 p. 100 sur nos bois d'oeuvre. Ce n'est pas bien: ni moralement ni commercialement.



[Text]

I see no remedy through the FTA panels. As a matter of fact, I find that bringing in an FTA panel to grandfather in an earlier dispute is a chicken way out in dealing with a very serious problem.

My time is up. Rather than ask questions, I felt it necessary to exchange in a "non-rhetoric" review of facts. My friend says to lower the rhetoric, so I respond in the same "non-rhetoric" fashion. He defined "non-rhetoric".

I just want to raise these issues as specific points: the grandfathering of 38 states, the exclusion of the Jones Act, the 6.5% tariff that is still there based on that 15% tariff that was foolishly negotiated. We do subsidize exports to Japan; the Canadian taxpayers are paying for that. You say that it is a new option for us to deal with people who are as productive as we are at a 90% level and get paid only about an eighth of what we get paid. That's not rhetoric; those are facts.

**Mr. Matkin:** Do I have to respond about that?

**Mr. Barrett:** You bet.

**Mr. Matkin:** Just quickly, this morning's paper has a study that shows that on productivity Canada is 6.5 times more productive than Mexico.

**Mr. Barrett:** What sector?

**Mr. Matkin:** That's the overall productivity.

I can tell you about some sectors right here in British Columbia. We have one plant that makes exactly the same product here in British Columbia as it makes in Mexico. It has an 18% margin over the Mexican product, even though in this case the Canadian workers are paid \$18 an hour and the Mexican workers are paid something like \$2 an hour.

I agree with you. I didn't mean to mislead. It's not low education. They have high education.

**Mr. Barrett:** You bet.

**Mr. Matkin:** They will move their economy, because they're going to open it up to higher skills. They will be much more like our economy, and as they do that they will have higher wages. As they have higher wages, they'll be able to pay more for goods. There's no country in the world that has high productivity that doesn't have high wages.

• 1105

**Mr. Barrett:** Are you aware of the Volkswagen strike and what it did?

**Mr. Worthy:** I was in the forest industry during the first go around on the softwood, so I understand the total lack of protection we had. Under the free trade agreement so many of the industries already had market access. They wanted to

[Translation]

Je ne pense pas que les groupes spéciaux de l'ALE pourront régler le problème. En fait, impliquer un groupe spécial de l'ALE dans un différend ancien me paraît une façon plutôt poltronne de s'attaquer à un très grave problème.

Mon temps de parole est écoulé. Plutôt que de poser des questions j'ai trouvé plus utile de discuter des faits sans rhétorique. Mon ami m'a demandé de faire trêve de rhétorique et j'ai répondu de la même manière, en prose dénuée de rhétorique. Il a très bien défini cette prose.

Je vais soulever encore quelques questions qui me paraissent des cas d'espèces: les droits acquis de 38 états; l'exclusion de la Loi Jones; les droits de douane de 6,5 p. 100 toujours en vigueur, justifiés par les 15 p. 100 qui furent si stupidement négociés. Les contribuables canadiens subventionnent effectivement les exportations vers le Japon. Vous nous dites qu'il s'agit d'une nouvelle occasion pour nous de traiter avec des gens qui sont aussi productifs que nous le sommes, à 90 p. 100, et qui gagnent environ 1/8 de ce que nous touchons. Ce n'est pas de la rhétorique cela: il s'agit de faits.

**M. Matkin:** Faut-il que je réponde?

**M. Barrett:** Bien sûr!

**M. Matkin:** Il y a dans le journal de ce matin une étude qui montre que la productivité du Canada est 6 fois et demie supérieure à celle du Mexique.

**M. Barrett:** Dans quel secteur?

**M. Matkin:** Il s'agit de la productivité en général.

Or, je peux vous mentionner plusieurs secteurs ici même en Colombie-Britannique. Nous avons une usine qui fabrique, ici en Colombie-Britannique, un produit identique à un autre qui est fabriqué au Mexique. L'usine a une marge de 18 p. 100 par rapport aux produits mexicains, même si en l'occurrence les ouvriers canadiens sont payés 18,00\$ dollars de l'heure contre environ 2,00\$ dollars de l'heure pour les Mexicains.

Je suis d'accord avec vous; je ne cherchais pas à vous induire en erreur. Il ne s'agit pas d'un faible niveau d'instruction, le leur est élevé.

**M. Barrett:** Pour sûr!

**M. Matkin:** Ils vont faire progresser leur économie, parce qu'ils vont la nantir de niveaux de qualifications supérieures. Elle ressemblera beaucoup plus à notre propre économie, et c'est pourquoi leurs salaires vont augmenter. Puisque leurs salaires seront plus élevés, ils devront payer leurs marchandises plus cher. Il n'existe pas au monde un seul pays où la productivité est forte et où les salaires ne sont pas élevés.

**M. Barrett:** Êtes-vous au courant de la grève chez Volkswagen et de ses conséquences?

**M. Worthy:** Je travaillais dans l'industrie forestière à l'époque de la première phase des négociations sur le bois résineux, et je suis bien placé pour connaître l'absence totale de protection dont nous souffrîrions. Grâce à l'Accord de

[Texte]

protect the markets they had. Other industries didn't have the same protection. The free trade agreement has offered to expand on it, so those sectors can, in fact, expand. In my opinion, the need for that protection was paramount, and the free trade agreement, although not perfect, provided it.

We're faced with many people who are prepared to accept the free trade agreement, but when confronted with NAFTA they are saying we trade a lot with the States, so we'll keep that, but let's say no to NAFTA. That leads to the hub and spoke type of analysis. What do you think the impact would be on Canada if it said no to NAFTA?

**Mr. Matkin:** Well, that is a very good question. As we discussed earlier, the first impact would be the loss of the three major amendments to the FTA. Those are the improvement in the dispute resolution time, the delay, which would impact negatively in a practical way on British Columbia in the softwood lumber case, and the use of experts as well as the ability to challenge for the panel. So those are three major things that are going to affect us in most of our major disputes.

I appreciate the chance to make a comment on the hub and spoke, because the premier and I have had some disagreement about this. The premier in this province has said he is against NAFTA because of the hub and spoke problem. We think he must really mean he's in favour of NAFTA, because the reality is, if we let the United States have an agreement with Mexico and we're not there, then we become a spoke. The FTA is our spoke into the United States. If Mexico had a spoke, it would be called the Mexican FTA. If you're an investor outside in Japan you go to the hub, just like the airline industry. The hub is the common magnet that draws everybody in.

We would lose the common magnet. The Japanese and Europeans would go to the common hub, because they could then access us without ever going to Canada. If we stay in the deal then we really do have a chance to draw in investors. I know some will come here because they want to access the two other parts of the hub, which are United States and Mexico. If we don't have that, we lose that very straightforward opportunity.

**Mr. Worthy:** My experience in the forest industry has shown the wage component becomes smaller and smaller as we become more productive and use higher technology. My understanding from Stats Canada is the current wage component of all manufactured goods in Canada averages at 17% of the package and in the automotive assembly it's as little as 9%. In many cases, the focus and preoccupation of people with these low wages is totally distorting the picture, at least in my opinion.

[Traduction]

libre-échange, un grand nombre d'industries avaient déjà accès au marché, et elles souhaitaient protéger leur part de marché. D'autres industries n'ont pas bénéficié de la même protection. L'Accord de libre-échange offrait l'occasion d'améliorer leur situation afin que ces secteurs puissent en fait s'épanouir. Selon moi, il était essentiel de garantir cette protection, et c'est ce que l'Accord de libre-échange a fait, malgré ses imperfections.

Beaucoup de gens se déclarent prêts à accepter l'Accord de libre-échange, mais lorsqu'il s'agit de l'ALÉNA, ils font valoir que nous commerçons déjà énormément avec les États-Unis et que l'on devrait se contenter de cela et refuser L'Accord. Cela mène à des analyses dites «en étoile.» Qu'arriverait-il au Canada selon vous, s'il refusait d'adhérer à l'ALÉNA?

**M. Matkin:** Il s'agit d'une très bonne question. Comme nous l'avons dit plus tôt, la première conséquence, ce serait la perte de trois grandes modifications apportées à l'Accord de libre-échange, à savoir le raccourcissement du délai de règlement des différends, ce qui aurait nuirait carrément au dossier des bois résineux en Colombie-Britannique; le recours à des experts, et la possibilité de contester la composition des groupes spéciaux. Ce sont les trois principaux facteurs qui nous toucheraient le plus en cas de différends importants.

Je saisis l'opportunité de faire des remarques sur l'analyse en étoile dont il a été question ci-dessus, car je suis en désaccord avec le Premier ministre de la province à ce sujet. Il s'est déclaré contre l'ALÉNA à cause des problèmes inhérents à ce concept. Nous pensons qu'il veut dire qu'il est en faveur de l'ALÉNA, parce qu'en réalité, si nous permettons aux États-Unis de conclure un accord avec le Mexique et que nous n'y sommes pas partie, nous devenons une branche de l'étoile. L'ALÉ, c'est la branche qui nous rattache aux États-Unis. Si le Mexique était dans la même situation, on parlerait d'un Accord de libre-échange avec le Mexique. Si vous étiez un investisseur japonais, par exemple, vous iriez directement au coeur de l'étoile, comme dans le cas de l'industrie aérienne. Le coeur de l'étoile, c'est la force d'attraction qui tient tout le monde ensemble.

En refusant l'ALÉNA, nous perdrons cette force d'attraction commune, cet aimant. Les Japonais et les Européens se positionneraient directement sur ce marché-carrefour parce qu'ils pourraient dès lors avoir accès directement au nôtre sans jamais devoir venir au Canada. En continuant de participer, nous conservons une chance d'attirer les investisseurs. Et je sais qu'il y en a qui viendront ici parce qu'ils veulent avoir accès aux deux autres composantes de la plaque tournante économique, à savoir les États-Unis et le Mexique. Si nous n'en faisons pas partie, nous perdons cette très réelle possibilité.

**M. Worthy:** Les antécédents dans l'industrie forestière ont montré que l'élément salarial joue un rôle de moins en moins important à mesure que la productivité augmente et que l'on recourt à des technologies plus sophistiquées. Si je comprends bien les chiffres publiés par Statistique Canada, l'élément salarial actuel, pour tous les biens manufacturés au Canada, représente environ 17 p. 100 du prix total, et aussi peu que 9 p. 100 dans le secteur automobile. Très souvent, l'importance accordée à ces bas salaires et les préoccupations qui s'ensuivent faussent complètement la perspective; c'est du moins mon avis.



[Text]

**Mr. Matkin:** Could I comment on that as well? There's another thing I think we should really get out. When you raise this point, let's say the wage component is 20%. If you're saying we can't afford to compete with Mexico because it has low wages, then you have to answer this straightforward question. How the devil are we competing with them now? There is a discrepancy, and the case I'll give you is ours: \$18 versus \$2. How are we able to compete now? It's certainly not the tariff that's making that difference. Let's say the tariff is 25% and you add 25% to the \$2. Then you multiply it four times because the wages are only a quarter of the total. Now you're up to \$4, and \$4 and \$18 don't match. So it has to be productivity. It is not simply the wages or we wouldn't be competing with them now.

**Mr. Barrett:** Is that applicable to every sector, or do you have to go sector by sector?

• 1110

**Mr. Matkin:** You have to go sector by sector, because it's sometimes import licensing, so it's not just the protection of tariffs. But for a lot of sectors it's simply tariffs.

We wouldn't be able to compete now unless we had higher productivity and that's why the study showing 6.5 times higher productivity is relevant.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Matkin, you concentrated your remarks on tariffs as being the impediment to trade. Is it not true that in this new GATT environment as well as North American environment, tariffs are no longer the main impediment to trade and that non-tariff barriers and other impediments are becoming more important to trade?

**Mr. Matkin:** Absolutely. If you had to say what the biggest benefit of the free trade agreement between Canada and the United States is, that is found in the non-tariff barrier area. It is specifically, for British Columbia, the ability to have—I don't understand the view of the former premier of British Columbia that we don't have anything to do with that 6.5%. That's a non-tariff barrier; it's a countervailing duty.

**Mr. Barrett:** We do have the opportunity to appeal it. That's what the free trade agreement gives us, a remedy for the non-tariff barrier of countervailing duties. That is the biggest problem in trade today, much bigger than the tariffs.

**Mr. LeBlanc:** Let me ask you about an area that we've not touched on this morning and that's the environment. Are the environmental safeguards in the NAFTA agreements adequate, in your view?

**Mr. Barrett:** They're non-existent.

[Translation]

**M. Matkin:** Pourrais-je également faire un commentaire à ce sujet? Il y a en effet autre chose qui devrait être clarifié. Présumons que l'élément salarial représente 20 p. 100 du total. Si l'on prétend ne pas pouvoir soutenir la concurrence du Mexique à cause des bas salaires qui y sont pratiqués, il faut répondre à la question suivante: comment faisons-nous maintenant pour soutenir la concurrence? Il me paraît y avoir une anomalie. Prenons le cas de notre industrie où les salaires sont de 18\$ au Canada et de 2\$ au Mexique. Comment faisons-nous pour soutenir la concurrence en ce moment? Ce ne sont certainement pas les tarifs douaniers qui compensent la différence. Supposons que les tarifs sont de 25 p. 100 et que vous les ajoutez au 2\$, vous multipliez ensuite par quatre, vu que les salaires ne représentent qu'un quart du total, et vous en arrivez à 4\$. Or, 4\$ ne se comparent à 18\$. C'est donc de la productivité qu'il s'agit; car, si ce n'était que des salaires, nous ne pourrions soutenir la concurrence actuellement.

**M. Barrett:** Cela est-il vrai pour tous les secteurs, ou nous faut-il examiner la situation secteur par secteur?

**M. Matkin:** Il faut procéder secteur par secteur, parce qu'il s'agit parfois de licences d'importation, non pas toujours de protection tarifaire. Mais pour de nombreux secteurs, c'est des droits tarifaires qu'il s'agit tout simplement.

Nous ne pourrions pas actuellement soutenir la concurrence si nous n'avions pas une productivité supérieure, et c'est pourquoi l'étude montrant que notre productivité est six fois et demie plus élevée s'avère intéressante.

**M. LeBlanc:** Monsieur Matkin, vous avez insisté sur le fait que les tarifs douaniers entravent le commerce. N'est-il pas vrai que, dans le nouveau contexte du GATT et dans la conjoncture nord-américaine, les tarifs douaniers ne constituent plus le principal obstacle au commerce, et que les barrières non tarifaires et autres acquièrent une importance grandissante?

**M. Matkin:** C'est tout à fait exact. S'il fallait dire quelles sont les plus grands avantages de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, il faudrait parler des barrières non tarifaires. En particulier pour la Colombie-Britannique, c'est la possibilité d'avoir—je ne comprends pas comment l'ancien premier ministre de la province peut prétendre que les 6,5 p.100 ne nous concernent pas. Il s'agit pourtant d'une barrière non tarifaire, d'un droit compensateur.

**M. Barrett:** Il nous est possible de faire appel. Et c'est ce que l'Accord de libre-échange nous offre une armée contre les barrières non tarifaires que constituent les droits compensateurs. On touche ici au problème clef du commerce contemporain, un problème beaucoup plus grand que celui des tarifs douaniers.

**M. LeBlanc:** Permettez-moi de vous poser une question au sujet d'un domaine que nous n'avons pas abordé ce matin, à savoir celui de l'environnement. Selon vous, les garanties environnementales fournies dans les documents de L'ALÉNA sont-elles suffisantes?

**M. Barrett:** Elles n'existent pas.

[Texte]

**Mr. LeBlanc:** They relate to the point we're making. The opportunity is there to use the lax environmental provisions or lax enforcement of environmental provisions to attract investment and industry into low-wage countries such as Mexico.

**Dr. Etchison:** I think the negotiators did a credible job in addressing the environmental issues. In looking at the documents from the U.S., as prepared, at what they're doing along the border areas, and at the provisions in the agreement stating this to be the greenest of any trade agreement in the history of the world, which I think is true, although perhaps strong environmentalists argue that the provisions don't go far enough, I'm convinced that this agreement really does break some new ground.

The ability to have the trinational committee, the commission to look at environmental standards, and the commitment of Mexico on a unilateral basis to move to improve their environment is the most important thing.

From the meetings we've had with Mexican officials and business people on this we've seen that the most fundamental thing any country could do is have a strong domestic commitment to clean up their environment and to do a good job, because words on paper or an agreement that's not honoured are worthless.

We're convinced that by the actions the Mexicans have taken in the last several years they're serious about wanting to clean up the environment. The countries have agreed not to use lax standards as an ability to attract industry. If the Mexicans were to do so the whistles would blow very loudly in Canada and the United States and the pressure will be on them to not allow that to happen.

**Mr. LeBlanc:** President-elect Clinton has suggested that the environment is one area in which he'd like to see improvements, either in the NAFTA or in some parallel agreements around the NAFTA. Would you support action by Canada to press Mr. Clinton to have in place improvements to those environmental safeguards prior to the signing of a NAFTA accord?

**Dr. Etchison:** We've heard lots of talk about this subject in the popular press. From my reading, he's talking about parallel agreements. The United States has a series of bilateral agreements and actions that it's conducting with Mexico, now including a pledge to spend half a billion dollars for border clean-up. So the American role in the Mexican is quite specific to the border areas.

I haven't seen any specifics about what those parallel agreements might mean. If the Americans want to pledge further collaboration and cooperation with the Mexicans I certainly think that opportunity is also there for Canada.

[Traduction]

**M. LeBlanc:** Elles se rapportent à l'argument que nous avançons. Il est possible d'exploiter les dispositions laxistes sur l'environnement, ou les exigences élastiques sur leur application, pour attirer les investissements et les industries dans les pays à faibles salaires, par exemple au Mexique.

**M. Etchison:** Je trouve que les négociateurs ont fait du bon travail en ce qui concerne l'environnement. À la lecture des documents américains tels qu'ils ont été rédigés, et si l'on regarde ce qui se fait le long de la frontière et les dispositions de l'Accord prétendant qu'il s'agit de l'accord commercial le plus écologiste de l'histoire, et je pense que cela est vrai, même si des environnementalistes endurcis soutiennent que l'on n'est pas allé assez loin, et bien pour toutes ces raisons, je suis convaincu que cet accord nous fait franchir une nouvelle étape.

La perspective d'un comité trinational, d'une commission qui examinera les normes environnementales, d'une part, et l'engagement pris unilatéralement par le Mexique d'assainir son environnement, d'autre part, me paraissent les choses les plus importantes.

Si je me fonde sur les réunions que nous avons eues avec les officiels et les hommes d'affaires mexicains, je dirai que le geste clef qu'un pays puisse faire, c'est de s'engager résolument à nettoyer son environnement et à faire du bon travail à cet égard; en effet, les engagements pris par écrit ou dans un accord n'ont aucune valeur s'ils ne sont pas respectés.

Les initiatives prises par les Mexicains au cours des dernières années nous ont convaincus de leur sérieux quant à l'assainissement de l'environnement. Il a été entendu qu'aucun pays ne recourra à des normes laxistes afin d'attirer des industries. Et si les Mexicains se laissaient tenter, cela déclencherait un tollé général au Canada et aux États-Unis. Cette menace les empêchera de laisser les choses évoluer de la sorte.

**M. LeBlanc:** Le président désigné des États-Unis, M. Clinton, a laissé entendre que l'environnement est l'un des secteurs où il aimerait voir des améliorations, dans le cadre de l'ALÉNA ou d'accords parallèles. Selon vous, le Canada devrait-il agir pour inciter M. Clinton à mettre en place des mesures environnementales supplémentaires avant la signature de l'ALÉNA?

**M. Etchison:** La presse à grand tirage a beaucoup parlé de ces questions. Si j'ai bien compris, il veut parler d'accords parallèles. Il existe une série d'accords bilatéraux et d'initiatives entre les États-Unis et le Mexique, notamment la promesse de dépenser un demi-milliard de dollars pour l'assainissement de la frontière. On voit donc que le rôle des États-Unis vis-à-vis le Mexique se rapporte très précisément au secteur frontalier.

Je n'ai aucune précision quant à la signification éventuelle de ces accords parallèles. Si les Américains souhaitent s'engager plus avant à collaborer et à coopérer avec les Mexicains, je pense que la possibilité existe tout autant pour le Canada.



[Text]

Because British Columbian firms in engineering, technology, and environmental technologies are interested in that Mexican market, anything we could do to facilitate our involvement, both government to government and industry to industry, would be welcomed. If the Americans are moving forward on that, there's a good role for Canada to play in parallel agreements that would enhance the cooperation in environment.

**Mr. LeBlanc:** Obviously, though, given the Mexican government's desire to have a NAFTA, there's some leverage there to get as much improvement as we can on the environmental side in this agreement prior to signing and therefore to supporting those types of efforts. Would you not agree?

• 1115

**Dr. Etchison:** Yes, but I think we have to be very careful. The issue of sovereignty is bantered about quite a bit on this, and the ability of countries to pursue their domestic programs. Trade-related environmental issues is a whole new ball game at the GATT level and certainly at the bilateral and trilateral levels.

If you're not from British Columbia, within the last two weeks there's been a major issue here regarding Victoria and sewage going in the Strait of Juan de Fuca. Our American neighbours just south of the border and in the capital of Washington, D.C., are not very happy. In Ottawa as well, federal officials aren't very happy about this continued problem.

What if the Americans start talking about a boycott of people coming to Victoria because we're not treating sewage to the standards that the Americans have all along the west coast? If we want to get into domestic interference in policy, and the Americans could do that to us, what are we going to say to Mexicans—if you don't do so and so, we're not going to go there?

I just want to raise this as a cautionary issue. It's much more complex than just saying we have to hold the Mexicans' feet to the fire and tell them that their standards have to equal ours or we're not going to do something with them. That same thing can be turned on us in a number of other areas as well.

**The Chairman:** I'd like to thank the Business Council of B.C. for coming in this morning and making their presentation.

Our next set of witnesses includes Mr. Ken Morgan, president of Access Mexico Consulting Corporation. Mr. Morgan, I invite you to introduce who's with you today and to make your opening statement. Then we'll go to questions from the members.

**Mr. Kenneth Morgan (President, Access Mexico Consulting Corporation):** I'd like to present Mr. Benjamin Mendez from Mexico City. He is president of the Chamber of Commerce of Mexico City, Alvaro Obregon chapter, and is treasurer for the National Chamber of Commerce of Mexico. He is a pre-eminent architect. Yesterday he gave a briefing to the service sector here in Vancouver.

[Translation]

Comme des entreprises de Colombie-Britannique des secteurs du génie, de la technologie ou des techniques environnementales s'intéressent au marché mexicain, toute initiative susceptible de favoriser notre engagement à la fois de gouvernement à gouvernement et d'industrie à industrie, serait la bienvenue. Si les Américains vont de l'avant sur ce plan, le Canada aura un rôle intéressant à jouer en matière de coopération environnementale dans le cadre des accords parallèles.

**M. LeBlanc:** Compte tenu, toutefois, du désir manifesté par le gouvernement mexicain de voir aboutir les négociations de l'ALÉNA, il est de toute évidence possible d'exercer des pressions pour améliorer au maximum les clauses sur l'environnement avant la signature de l'accord et, par conséquent, d'appuyer ce type d'initiatives. N'êtes-vous pas de cet avis?

**M. Etchison:** Oui, mais je pense qu'il faut faire très attention. La souveraineté a plutôt été mise à mal en l'occurrence, ainsi que la capacité des pays à poursuivre leurs programmes nationaux. Les problèmes environnementaux à dimensions commerciales sont tout à fait différents dans le contexte du GATT, et certainement aux niveaux bilatéral et trilatéral.

À ceux qui ne sont pas de la Colombie-Britannique, je me permettrai de rappeler la grave controverse qui a éclaté au cours des deux dernières semaines sur le déversement des eaux usées de Victoria dans le détroit Juan de Fuca. Nos voisins américains juste au sud de la frontière et à Washington (D.C.) ne sont pas très contents. Et à Ottawa, les fonctionnaires ne voient pas non plus d'un bon oeil ce problème qui persiste.

Qu'arriverait-il si les Américains parlaient de boycotter les gens qui viennent à Victoria parce que cette ville n'applique pas au traitement de ses eaux usées les mêmes critères que ceux des Américains le long de la côte ouest. Si l'on opte pour l'ingérence dans les affaires nationales (et il est certain que les Américains pourraient jouer ce jeu avec nous), qu'allons-nous dire aux Mexicains—les menacer de ne pas investir chez eux s'ils ne satisfont pas à tels ou tels critères?

Je veux simplement servir un avertissement à ce sujet. La question est beaucoup plus complexe qu'elle ne paraît, et il ne suffit pas de menacer les Mexicains et de leur dire que leurs normes doivent égaler les nôtres, et que, sinon, nous ne transigerons pas avec eux. L'argument pourrait tout aussi facilement être tourné contre nous dans plusieurs autres domaines.

**Le président:** Je remercie le Business Council of British Columbia d'être venu faire sa présentation ce matin.

Les prochains témoins sont M. Ken Morgan, président d'Access Mexico Consulting Corporation. Monsieur Morgan, je vous demanderais de bien vouloir nous présenter vos collaborateurs et prononcer votre allocution. Ensuite les membres du Comité vous poseront des questions.

**M. Kenneth Morgan (président, Access Mexico Consulting Corporation):** J'aimerais vous présenter M. Benjamin Mendez, président de la Chambre de commerce de la ville de Mexico, section Alvaro Obregon, et trésorier de la Chambre de commerce nationale du Mexique. M. Mendez est un architecte réputé. Il a donné hier une conférence ici à Vancouver au secteur des services.

## [Texte]

Mr. Chairman, committee members, Madam Clerk, Access Mexico Consulting Corporation welcomes this opportunity to comment and provide our views on the North American Free Trade Agreement to the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade.

I'm president of Access Mexico, a full-service international trade advisory firm specializing in Mexico and Latin America. We have offices in Vancouver and Mexico City. My firm's the official representative in Canada for the National Chamber of Commerce of Alvaro Obregon, Mexico City, CANACO. This is one of the largest business institutions in Mexico, with a membership of over 20,000 firms, and part of the national federation of Chambers of Commerce, whose membership is in excess of one million members throughout the 31 states of Mexico and the federal district of Mexico City.

• 1120

My company assists its clients in successfully reaching multinational corporations, regional business firms, public policy makers at all levels of government, and the public in general. Our clients and those of our sister company, the Spanish Translation Centre, include resource companies, utilities, development companies, industrial manufacturers, telecommunications firms, law firms, government departments and agencies, and private individuals.

We understand the political and business cultures of Canada, Mexico, and the United States, and we offer a number of services—international trade advisory, communication and marketing services, Latin American business protocol advice, public policy advisement, certified translation services, market and research statistics, Spanish language programs, and business and cultural exchanges.

Due to the variety of services we render to our diverse client base, I am able to provide the subcommittee with a unique viewpoint on the attitudes of the British Columbia business community towards NAFTA and the benefits it holds for them.

It will be my pleasure to introduce to the subcommittee Mr. Mendez during my speech. He will be giving a brief overview on Mexico and NAFTA.

I look at NAFTA and see the benefits for British Columbians and all of Canada. For the record, I have read the text of NAFTA. It was certainly not my favourite book to read. I much more enjoyed the new Michener book on Mexico, which I highly recommend to everyone to read. It brings a very educational view of the people and the culture of Mexico. Maybe Mr. Michener will write his next book on Canada and its development from the beginning and call it "Canada, eh?"

## [Traduction]

Monsieur le président, mesdames et messieurs membres du Comité, madame la greffière, Access Mexico Consulting Corporation est heureuse de pouvoir exprimer son point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain devant le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur.

Je suis le président d'Access Mexico, une société de conseils sur le commerce international qui se spécialise dans les affaires mexicaines et latino-américaines. Nous possédons des bureaux à Vancouver et à Mexico, et mon entreprise représente officiellement au Canada la Chambre de commerce nationale, section Alvaro-Obregon, à Mexico (CANACO). Il s'agit de l'une des plus importantes institutions d'affaires du Mexique; plus de 20 000 entreprises y adhèrent et elle fait partie de la Fédération nationale des chambres de commerce qui comptent plus d'un million de membres dans les trente et un États du Mexique et dans le district fédéral de Mexico.

Ma société aide ses clients à nouer des relations fructueuses avec des multinationales, des entreprises régionales, des décideurs en matière de politique officielle à tous les niveaux de gouvernement, et avec le public en général. Au nombre de nos clients et de ceux de notre filiale, le Centre de traduction espagnole, figurent des sociétés du secteur primaire, des entreprises de services publics, des sociétés de développement, des sociétés industrielles, des entreprises de télécommunications, des cabinets d'avocats, des ministères et des organismes gouvernementaux, et des particuliers.

Nous sommes au fait des cultures politique et commerciale du Canada, du Mexique et des États-Unis, et nous proposons une gamme étendue de services dans divers domaines: conseils en commerce international; services de communication et de marketing; conseils relatifs au protocole commercial pour l'Amérique latine; conseils en matière de politique publique; services de traduction agréée; statistiques commerciales et recherches; programmes d'espagnol; et échanges commerciaux et culturels.

Vu la diversité des services que nous assurons à nos différentes catégories de clients, je suis en mesure d'apporter au sous-comité un point de vue unique sur l'attitude des gens d'affaires de la Colombie-Britannique face à l'ALÉNA et aux avantages qu'il présente pour eux.

J'aurai l'honneur au cours de mon exposé, de présenter M. Mendez au Sous-comité. Il prononcera une courte allocution sur le Mexique et l'ALÉNA.

Quand je pense à l'ALÉNA, je vois tous les avantages qu'il procurerait aux habitants de la Colombie-Britannique et à tous les Canadiens. J'ai lu le texte de l'ALÉNA. Ce n'est pas mon genre de livre préféré, et j'ai beaucoup plus apprécié le nouveau livre de Michener sur le Mexique, ouvrage que je recommande à tout le monde de lire. Il apporte une perspective très enrichissante sur la culture et le peuple mexicains. Le prochain livre de M. Michener sera peut-être sur le Canada ses origines et son histoire; et pourquoi ne l'appellerait-il pas «Canada, eh?»



## [Text]

Now to the benefits of NAFTA and to dispelling the concerns of those groups and individuals who are voicing concern for the trade pact.

Global trade for Canada is what the heart is to our body. It is the engine required to sustain our economy, for without trade we as a nation will not survive and maintain the high standard of living we enjoy and have come to take for granted.

We live in a competitive world, and we as Canadians must accept the reality that with today's economy the winners will be those nations whose industries and entrepreneurs will adjust to the changing marketplace the quickest and respond to their existing clients and the development of new ones with those high-quality and value-added goods and services that meet not only their needs but also those of the domestic market.

At this point, I must apologize to the subcommittee that the full text of my proposed submission will not be available for you. Unfortunately, I had a computer problem this morning, and I will forward it either later this afternoon or to Ottawa in the next few days. What I would like to do now is read into the record my observations.

If I can paraphrase what Ambassador David Winfield, who is very informative about the perceptions of Mexico, usually starts off his speeches with, Mexico is more than just a gentleman with a long droopy moustache, a sombrero, riding a burro, after a while leaning up against a cactus and drinking a *cerveza* or a tequila. No longer is Mexico just sunshine, beaches, and tourists. Mexico is a very vibrant country. It has over 85 million people and it has more middle-class consumers than almost all of Canada in one marketplace.

Canadians are somewhat confused about what the benefits will be for NAFTA. Out here in British Columbia, we have this unique window where the corporations of British Columbia or individuals are looking at bidding on contracts, who are being asked by a number of the Mexican secretariats, the equivalent of our federal departments, to bid on a number of contracts, be it environmental, be it construction, be it the supply of goods and services to the various secretariats and to private industry. We see how the Mexican business community and the federal government look upon the expertise of British Columbia-based companies to supply these goods and services.

• 1125

Earlier I heard Mr. Matkin mention H.A. Simons. Along with H.A. Simons, you see Sandwell and Company. You will see Rescan and a number of other small to large-size engineering companies continually asked to bid on contracts.

Only yesterday, architect Mendez and engineer Santoyo were here to forward briefs to a trade fair focusing on services, sponsored by External Affairs and the Canadian Exporters' Association, for close to 100 architects, engineers,

## [Translation]

Passons maintenant aux avantages de l'ALÉNA et tentons de dissiper certaines des craintes qu'il inspire à divers groupes et particuliers.

Le commerce mondial représente pour le Canada ce que le coeur représente pour le corps. C'est le moteur indispensable à l'économie, car sans commerce nous ne pourrions survivre en tant que nation ni maintenir le haut niveau de vie dont nous bénéficions et que nous tenons maintenant pour acquis.

Nous vivons dans un monde concurrentiel. En tant que Canadiens, nous devons accepter le fait que, dans le contexte économique contemporain les gagnants seront les pays dont les industries et les entrepreneurs s'adapteront le plus rapidement aux changements et qui sauront satisfaire leurs clients actuels et en trouver de nouveaux grâce à des produits et à des services de grande qualité, lesquels répondront non seulement aux besoins de leur clientèle mais aussi à ceux de tout le marché national.

Je prie le Sous-comité de m'excuser du fait que le texte complet de mon mémoire ne soit pas encore entre ses mains. J'ai malheureusement eu une panne d'ordinateur ce matin. Je ferai parvenir mon texte aux membres du sous-comité cet après-midi, ou je le leur enverrai dans quelques jours à Ottawa. J'aimerais maintenant leur lire mes commentaires pour qu'ils soient enregistrés.

Permettez-moi de paraphraser l'ambassadeur David Winfield, qui nous renseigne bien sur les perceptions que l'on a du Mexique. Il commence d'habitude ses discours en disant que le Mexique, c'est beaucoup plus qu'un monsieur aux longues moustaches, portant sombrero, et perché sur son âne, et s'arrêtant au pied d'un cactus pour boire une *cerveza* ou une tequila. Le Mexique, ce n'est plus seulement le soleil, les plages et les touristes. Le Mexique, c'est un pays palpitant de plus de 85 millions d'habitants, et qui rassemble en un seul marché plus de consommateurs de la classe moyenne que dans presque tout le Canada.

Les Canadiens ne comprennent pas très bien les avantages que leur apportera l'ALÉNA. Ici, en Colombie-Britannique, nous bénéficions d'une perspective unique du fait que les entreprises de la province ou les particuliers peuvent examiner les propositions qui leur sont faites par les secrétariats mexicains (l'équivalent de nos ministères fédéraux) et soumissionner en vue d'obtenir des contrats qui portent sur l'environnement, la construction ou la fourniture de biens et de services aux divers secrétariats et à l'industrie privée. Nous voyons comment les gens d'affaires mexicains et le gouvernement fédéral comptent sur le savoir-faire des entreprises de la Colombie-Britannique pour obtenir ces biens et services.

J'ai entendu plus tôt M. Matkin mentionner le nom de H.A. Simons. Avec H.A. Simons, on voit aussi Sandwell and Company. Rescan et d'autres entreprises d'ingénierie plus ou moins grandes sont constamment priées de soumissionner dans le cadre d'appels d'offres.

Pas plus tard qu'hier, l'architecte Mendez et l'ingénieur Santoyo étaient ici pour envoyer des mémoires à une foire commerciale axée sur les services; elle était parrainée par les Affaires extérieures et par l'Association des exportateurs

## [Texte]

contractors or individuals based here in British Columbia who have an interest in exploring the opportunities in the United States. But from the response we got, they were there to see what opportunities existed for the service sector in Mexico. Architect Mendez and engineer Santoyo gave them a briefing on the vast opportunities waiting for Canadian companies, not just on a post-NAFTA implementation but on a pre-NAFTA implementation. Mexico is looking to improve its standards and its infrastructure.

The majority of calls I get outside of engineering and the service sector are in the forest products industry. Weekly, we receive calls from the forest industry here or primarily from Mexico, seeking out softwood or dimensional lumber. Only this morning architect Mendez had the pleasure of meeting with the president of COFI, Mike Apsey, to discuss the potential for products in the dimensional lumber and the softwood lumber areas for Mexico.

We know that Noranda Forest Products, MacMillan Bloedel, Seaboard, and Domtar are all companies currently exporting to Mexico. Due to the environmental compliance of the Mexican industry in the forest industry area from clear cutting and the burning of the forest industry for farming, we see a substantial shortage of dimensional lumber and softwood and pulp and paper, for which Canadian companies now are starting to fill the need and fill the void.

With the NAFTA and the reduction of the tariff barriers, we will be able to capture even more and more of the market share that is presently going to southern American yellow pine and primarily Indonesia, which is supplying a lot of inexpensive cut lumber to Mexico. With the growth in the Mexican construction industry, we see some very major market shares that the Canadian companies in the more value-added and the higher value-added lumber products could be supplying.

Only three weeks ago 50 Mexican bureaucrats representing state and federal groups and a number of entrepreneurs visited Vancouver. It was the largest Mexican group dedicated to the mining industry. It was a seminar put on by the B.C. and Yukon Mining Associations talking about opportunities in Mexico.

There are currently 100-plus B.C.-based companies in some form of exploration or exploitation in Mexico. These companies, with or without NAFTA, will be looking to Mexico due to the commodity prices, the high labour costs here in Canada, the environmental compliance that takes three to five years to bring a new property into production.

• 1130

What we are seeing more and more is that these companies are going to go to Mexico. They are also in Chile right now and they are throughout Latin America, but more so we see the focus on Mexico because only 15% of the land

## [Traduction]

canadiens et y participaient près de 100 architectes, ingénieurs, entrepreneurs ou particuliers d'ici en Colombie-Britannique, désireux d'explorer les possibilités qui s'offrent aux États-Unis. Mais d'après les réactions que nous avons constatées, ils étaient là pour se renseigner sur les perspectives existant au Mexique pour le secteur des services. L'architecte Mendez et l'ingénieur Santoyo leur ont fait un exposé sur les immenses possibilités qui attendent les entreprises canadiennes, pas uniquement après la mise en oeuvre de l'ALÉNA mais aussi avant, car le Mexique souhaite améliorer ses normes et ses infrastructures.

La plupart des appels que je reçois en dehors des secteurs de l'ingénierie et des services concernent les produits de l'industrie forestière. Chaque semaine, nous recevons des appels de l'industrie forestière, notamment de celle du Mexique, au sujet du bois résineux ou du bois de construction de dimensions courantes. Pas plus tard que ce matin, M. Mendez a eu le plaisir de s'entretenir avec le président du COFI, Mike Apsey, avec lequel il a parlé du marché qui existe au Mexique pour le bois de construction de dimensions courantes et pour les résineux.

Nous savons que la société forestière Noranda, MacMillan Bloedel, Seaboard et Domtar exportent toutes actuellement au Mexique. Vu les normes environnementales auxquelles l'industrie forestière mexicaine doit s'astreindre relativement aux coupes rases et au brûlage à des fins agricoles, nous prévoyons une importante pénurie de bois de construction de dimensions courantes, de résineux, de pâtes et de papiers. Les entreprises canadiennes ont déjà commencé à répondre aux besoins et à combler le vide.

Grâce à l'ALÉNA et à la réduction des barrières tarifaires, nous pourrions nous emparer d'une part de plus en plus importante du marché qui est actuellement dominé par le pin à bois lourd sud-américain et principalement par l'Indonésie qui fournit au Mexique énormément de bois débité bon marché. Avec la croissance de l'industrie mexicaine de la construction, on peut prévoir que de très importantes parts de marché iront à des entreprises forestières canadiennes fournissant des produits à valeur ajoutée ou à très forte valeur ajoutée.

Il y a trois semaines à peine, 50 fonctionnaires mexicains, qui représentaient des États et des organismes fédéraux, et plusieurs entrepreneurs sont venus à Vancouver. Jamais on n'avait vu une aussi importante délégation de l'industrie minière mexicaine. Ils assistaient alors à un colloque organisé par les associations minières de la Colombie-Britannique et du Yukon au sujet des perspectives qu'offrait, le Mexique.

Actuellement plus de 100 entreprises de Colombie-Britannique mènent des travaux d'exploration ou d'exploitation au Mexique. Elles s'intéresseront au Mexique, que l'ALÉNA soit ou non signé, à cause des cours des produits de base, des hauts salaires canadiens, et des normes environnementales en raison desquelles il faut de trois à cinq ans pour amener une nouvelle installation au stade de la production.

On constate de plus en plus que ces entreprises se tournent vers le Mexique. Elles sont également présentes au Chi-li et dans toute l'Amérique latine, mais on voit qu'elles s'intéressent plus particulièrement au Mexique, où seulement



## [Text]

has actually been explored, which leaves another 85% to be explored by companies. A new mining law has just been implemented in Mexico in September permitting foreign companies to own 100% of their properties for a 10-year period. Therefore, we are encouraging the Canadian mining sector to follow up with a particular service industry, be it construction, be it geologists—those service professions that under the NAFTA service sector component would be able to move very freely into Mexico to assist Mexicans in their exploration or exploitation of the mineral deposits.

We have received a number of calls from people asking why we should be encouraging this. These Canadian companies will leave and go down there anyway. Only by trying to encourage the secondary and the service sector and the support staff at their head offices will there be any strong mining industry existing outside of the majors here in British Columbia.

In the service area we find great potential. Here in British Columbia there are major concerns in the transportation sector when it comes to trucking, as it is throughout Canada, to be competitive against the U.S. The proposed NAFTA sections will permit Canadian companies to get involved in Mexico in the transportation sector. At this time over 75% of the goods involved in the trade between Mexico and the United States are moved by trucking. Under the NAFTA proposal this will permit Canadian companies to pick up goods in Mexico, drop off in the United States, and as long as they pick up goods destined for Canada it will not conform to any form of cabotage, which I know is a major concern to the trucking industry up here with the Americans.

The one area I would certainly like to bring to the subcommittee's viewpoint is that British Columbian companies ask whether there are problems concerning the rights of the workers and environmental protection in Mexico. Is there any protection in NAFTA? In the preamble to NAFTA there are two areas, though small, that certainly show that there is concern for this. Number one is to strengthen development and enforcement of the environmental laws and regulations, and to protect and enhance and enforce basic workers' rights.

To address the environmental concerns—I am reading a statement by the President of Mexico, given at the Economic Club on December 13, 1991. President Salinas states:

Let me repeat. Mexico will not accept polluting industries nor will it permit non-compliance to my country's labor laws. The productive association of our countries will be all the more valuable if we have mutual respect for each country's institutions and for our shared aspirations. We have a historic opportunity, and I am convinced that this vision of our region's future will prevail.

## [Translation]

15 p. 100 des terres ont été explorées; 85 p. 100 du territoire restent inexplorés. Une nouvelle loi sur l'extraction minière vient d'être passée en septembre au Mexique; elle autorise les entreprises étrangères à posséder entièrement leurs terrains pour une période de dix ans. Par conséquent, nous encourageons le secteur minier canadien à s'aboucher avec une industrie de services quelconque (construction, géologie et services professionnels) qui, en vertu des clauses de l'ALÉNA relatives au secteur des services, pourra très facilement s'implanter au Mexique et aider les Mexicains à explorer ou exploiter leurs gisements miniers.

Nous avons reçu plusieurs appels provenant de gens qui demandent pourquoi nous encourageons ce mouvement. Les entreprises canadiennes, disent-ils, s'y rendront de toute façon. C'est seulement en s'efforçant d'encourager les secteurs secondaire et tertiaire et le personnel d'encadrement dans les sièges sociaux que l'on favorisera le développement d'une forte industrie minière en dehors des grandes entreprises ici en Colombie-Britannique.

Dans le domaine des services, nous constatons il existe un énorme potentiel. Ici en Colombie-Britannique, le secteur des transports tient à s'assurer que les camionneurs, qui sillonnent tout le Canada, resteront en mesure de soutenir la concurrence des États-Unis. Les articles que l'on envisage d'inclure dans l'ALÉNA permettront aux entreprises canadiennes de pénétrer le secteur des transports au Mexique. À l'heure actuelle, plus de 75 p. 100 des marchandises échangées entre le Mexique et les États-Unis sont acheminées par camion. Les dispositions de l'ALÉNA permettront aux entreprises canadiennes de charger des marchandises au Mexique et de les livrer aux États-Unis; dans la mesure où elles prendront à leur charge des marchandises destinées au Canada, elles ne seront pas accusées de faire du cabotage, pratique qui préoccupe beaucoup l'industrie américaine du transport routier.

Un aspect sur lequel j'aimerais particulièrement attirer l'attention du Sous-comité est celui des droits des travailleurs et de la protection de l'environnement au Mexique. L'ALÉNA prévoit-il une protection quelconque? Dans le préambule de l'Accord, on trouve deux passages succincts montrant qu'il existe effectivement un intérêt pour ces questions. L'un d'eux vise à renforcer l'élaboration et l'application des lois et règlements se rapportant à l'environnement, ainsi qu'à protéger, améliorer et faire respecter les droits fondamentaux des travailleurs.

En ce qui a trait aux préoccupations d'ordre environnemental, je vous lirai un extrait d'une déclaration que le président du Mexique, M. Salinas, a prononcée devant l'Economic Club le 13 décembre 1991:

Permettez-moi de le répéter, le Mexique n'acceptera pas d'industries polluantes, ni le non-respect de ses lois sur le travail. L'association productive de nos pays sera d'autant plus profitable qu'ils sauront respecter les institutions l'un de l'autre et les aspirations leur étant communes. Une opportunité historique se présente, et je suis convaincu que la décision sera favorable à l'avenir de notre région.

[Texte]

That focuses on the areas of engineering services, the service sector, and manufacturing for British Columbia-based companies. The environmental budget in investment in November, 1991, was \$4.6 billion in expenditures, loans and credits to address the environmental concerns.

• 1135

One of the government's highest priorities in Mexico is the equivalent of 2% of the Mexican gross domestic product. During his term in office President Salinas has increased the environmental budget by over 700%. Mexico has committed \$460 million to infrastructure improvements and enforcement along the Mexico-U.S. border. By the response we got from engineering firms yesterday, the viewpoints we received in the translation side and the calls we've received, there is substantial interest in Canadian input and assistance in the Mexican environmental area.

The other question we often hear is what about the low wages in Mexico? How can we compete? Won't we lose a lot of jobs up here in Canada? The wages and salaries in the maquiladora zone, which is the primary concern of Canadian and American companies—I keep hearing about wage rates of 65¢ and 75¢ per hour. People must recognize that this doesn't include benefits. The total payment received by workers in Mexico is four times greater than the minimum wage. Workers in the maquiladoras also receive bonuses, depending on their productivity, assistance and punctuality.

In addition to bonuses for efficiency, workers in the maquiladoras receive vouchers for food and transportation that once again are not reflected in their monetary wages. Furthermore, employers in the maquiladoras also must pay monthly fees to the Mexican state health institution, and an institution that provides low-cost workers. Whenever I hear of any concerns about low wages, the areas I just told you about are never discussed, but they certainly have value for the Mexican worker.

Canada can compete and will compete with Mexico. As I am sure you have already heard, 70% of Mexican exports already enter Canada duty free, yet 80% of our exports going to Mexico face duties. Under free trade these duties will certainly be decreased, thus permitting greater access to the Mexican market, in competition with foreign imports, primarily from the Pacific Rim.

**The Chairman:** Mr. Morgan, are you close to the end? Members are anxious to ask questions.

**Mr. Morgan:** Yes, I am.

[Traduction]

Cela concerne en premier lieu les services d'ingénierie, le secteur tertiaire et les entreprises manufacturières de la Colombie-Britannique. Les investissements du budget de l'environnement représentaient en novembre 1991 4,6 milliards de dollars en dépenses, prêts et crédits devant servir à régler des environnements.

L'un des postes budgétaires prépondérants du gouvernement mexicain équivaut à 2 p. 100 du produit intérieur brut. Pendant son mandat, le président Salinas a augmenté le budget de l'environnement de plus de 700 p. 100. Le Mexique a réservé 460 millions de dollars pour améliorer les infrastructures et appliquer les normes le long de sa frontière avec les États-Unis. Si l'on se fie aux réactions des entreprises d'ingénierie hier, aux opinions qui nous sont parvenues par l'intermédiaire des interprètes, et aux appels que nous avons reçus, il existe un intérêt certain pour la participation et la collaboration des entreprises canadiennes dans le secteur de l'environnement au Mexique.

Une autre question que l'on entend souvent concerne les faibles salaires payés au Mexique. Comment pouvons-nous être concurrentiels? N'allons-nous pas perdre beaucoup d'emplois ici au Canada? Les salaires et rémunérations versés dans la zone des maquiladoras préoccupent beaucoup les entreprises canadiennes et américaines—on me cite constamment des salaires de 65c. et de 75c. l'heure. Mais les gens doivent se rendre compte que cela n'inclut pas les avantages sociaux. Le montant total perçu par les travailleurs mexicains est quatre fois plus élevé que le salaire minimum. Les travailleurs des maquiladoras touchent également des primes, en fonction de leur productivité, de leur assiduité et de leur ponctualité.

En plus des primes d'efficacité, les travailleurs des maquiladoras touchent des bons alimentaires et des bons de transport qui ne font pas non plus partie de leur salaire. En outre, les employeurs des maquiladoras doivent aussi payer des cotisations mensuelles à l'organisme de santé de l'État mexicain et à une institution qui fournit de la main-d'œuvre bon marché. Chaque fois que j'entends ces remarques au sujet des bas salaires, les aspects que je viens d'aborder ne sont jamais pris en compte, même s'ils comptent beaucoup pour le travailleur mexicain.

Le Canada peut soutenir la concurrence du Mexique, et il le fera effectivement. Vous le savez déjà, j'en suis sûr, 70 p. 100 des exportations mexicaines pénètrent hors taxe au Canada, mais 80 p. 100 de nos exportations vers le Mexique sont assujetties à des droits. En vertu de l'Accord de libre-échange, ces droits vont certainement baisser, ce qui donnera un meilleur accès au marché mexicain; les importations canadiennes feront dès lors concurrence aux produits étrangers venant principalement des pays bordant le Pacifique.

**Le président:** Monsieur Morgan, êtes-vous prêt de conclure? Les membres du Sous-comité sont impatients de vous poser des questions.

**M. Morgan:** Oui, j'ai presque fini.



[Text]

When we look at the major concern of wages and labour standards—according to Statistics Canada, total labour costs represent just 17% of the value of all manufactured shipments. This proportion is under 9% in the automotive assembly industry. I realize that people are concerned about the displacement of workers in the auto industry, but what we don't hear is that as the economy grows in Mexico, the opportunity is for Canada to sell fully manufactured cars into the Mexican economy.

In closing, I apologize for not having a fully prepared text for you. I will forward it to you in the next few days.

I will now turn it over to Benjamin Mendez.

**The Chairman:** Again, we want to have time for questions. How long is your presentation? I would like to go to questions.

**Mr. Benjamin Mendez Savage (President, Chamber of Commerce of Alvaro Obregon, Mexico City):** It will be four or five minutes.

**The Chairman:** Fine.

• 1140

**Mr. Mendez Savage:** Well, Mr. Chairman and gentlemen of the subcommittee, as a member of the Chamber of Commerce in Mexico City, and as an architect and a developer, I've been very interested in the NAFTA procedures.

Yesterday I made a speech on the subject of professional services between Canada, the United States, and Mexico; what the approach is going to be in this bill, the background of our concrete regulations. What are the expectations in this encounter of services? My expression is that Canadians can develop their skill and investments in several places, such as housing, tourism, communications and so on.

We do have a great need of investments in several fields. I'm sure you've heard of the big changes that have been taking place in our country, regulations, laws, and entering into the NAFTA. This has been a completely different approach, the goal to the open trade system. I believe it's just the beginning of tomorrow's world.

I would like to quote the former Minister of Finance and former Chairman of the International Development Bank, Mr. Ortiz Mena, who said this change that the Mexican government has taken is the biggest change since the independence movement, and we must be looking for a new way of developing. Therefore, we compromise with our neighbours in respect and responsibility.

With this, I thank you for letting me address this important meeting. Thank you, sir.

**The Chairman:** What we'll do is go to one round of questioning. Mr. Barrett.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, I'd like to direct a single question to our Mexican guest.

[Translation]

Examinons le grand problème des salaires et des normes de travail. Selon Statistique Canada, le coût total de la main-d'oeuvre représente 17 p. 100 de la valeur de toutes les expéditions de produits manufacturés. Ce pourcentage est inférieur à «9» dans l'industrie de l'automobile. Je me rends compte que l'on craint les pertes d'emplois dans le secteur de l'automobile, mais personne ne fait valoir que, si l'économie mexicaine croît, le Canada pourra vendre là-bas des voitures entièrement fabriquées chez lui.

Je regrette, encore une fois, de ne pas avoir pu vous remettre un texte complet, mais vous le recevrez dans les prochains jours.

Je cède maintenant la parole à M. Benjamin Mendez.

**Le président:** J'aimerais répéter que nous aimerions avoir du temps pour poser des questions. Combien de temps va durer votre exposé? J'aimerais passer aux questions.

**M. Benjamin Mendez Savage (président, Chambre de commerce Alvaro Obregon, Mexico):** J'en aurai pour quatre à cinq minutes.

**Le président:** Très bien.

**M. Mendez Savage:** Monsieur le président et messieurs les membres du sous-comité, comme membre de la Chambre de commerce de Mexico et en ma qualité d'architecte et de promoteur, je suis très intéressé par les négociations de l'ALÉNA.

Hier, j'ai prononcé une allocution sur les services professionnels échangés entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, sur l'approche qui sera la nôtre et sur notre réglementation existante. Que pouvons-nous attendre de cet échange de services? Mon impression est que les Canadiens peuvent nous faire profiter de leurs compétences et de leurs investissements dans plusieurs secteurs tels que le logement, le tourisme, les communications, etc.

Nous avons un grand besoin d'investissements dans plusieurs domaines. Je suis certain que vous avez entendu parler des grands changements qui s'opèrent dans notre pays en ce qui concerne la réglementation, les lois et la signature de l'ALÉNA. Il s'agit d'une démarche totalement différente dont l'objectif est l'instauration d'un régime commercial ouvert. Je crois que nous commençons tout juste à bâtir le monde de demain.

Permettez-moi de vous lire la déclaration suivante de l'ancien ministre des Finances et ancien président de la Banque internationale de développement, M. Ortiz Mena, qui a dit: «Ce virage que vient de prendre le gouvernement mexicain est le plus grand depuis l'accession à l'indépendance. Nous devons donner une nouvelle orientation à nos efforts de développement et, pour cela, il faut collaborer avec nos voisins sur les plans du respect et de la responsabilité».

Voilà qui termine mon intervention. Je vous remercie de m'avoir permis de m'adresser à cette tribune importante.

**Le président:** Il y aura un tour de questions. Monsieur Barrett.

**M. Barrett:** Monsieur le président, j'aimerais poser une seule question à notre invité mexicain.

[Texte]

Perhaps he could explain to us what happened at the Volkswagen strike. There was a presidential edict. Everybody at Volkswagen was fired and 500 workers were blacklisted because of that. Could he explain to us how we are able to compete in democratic laws after that experience at Volkswagen?

**Mr. Mendez Savage:** Mr. Chairman, may I answer in Spanish?

**The Chairman:** Unfortunately, we do not have translation. Do you understand that, sir?

**Mr. Mendez Savage:** Yes, I do understand.

There was strike of Volkswagen in Puebla. The main subject of the strike was new wages. There was a difference between new wages and what was really going on underground with the leaders of the strike. They were pressing the company, pressing the government with political deals, not with real fundamental things for new wages. That's why the government said to the strike system, you are not under the law, so we will not permit these types of arrangements; you're pressing us on political terms and that's not the subject for the labour.

That was a new turn and a new way of looking at things. As I told you in my brief statement, there has been a big change in Mexico, a new way to look at things, a new way to be, according to our performance in the new global trade system.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, is it not true that the political element was initiated by President Salinas, by asking, through the PRI and the affiliate unions, to have one blanket agreement for every industry? And as a consequence, was it not true that the Volkswagen workers said that they preferred to be consulted and that they never had an agreement or a chance to vote on what Mr. Salinas was suggesting? Is it also not true that this was a political instrument used to present a unified front for industry going into NAFTA, that the 500 that the 500 workers who have been blacklisted have a case in front of the ILO, the International Labour Organization, which represents non-Communist countries in terms of democratic rights for workers? Can we be assured that this is an isolated incident, or will we be faced in competition with the President giving edicts to other union disputes rather than letting free collective bargaining operate, as we must do as competitors?

• 1145

**Mr. Mendez Savage:** First of all, I am not someone to answer regarding labour terms of our Mexican movement of labour and companies. But I can say that strikes for better wages are not really done under the law. The leaders have sometimes used their power to pressure the companies under political terms. I think this was one of those cases. We have had on other occasions strikes where the government has had to take over to regulate them so they wouldn't be a critical

[Traduction]

Il pourra peut-être nous expliquer ce qui s'est passé pendant la grève à l'usine Volkswagen. Il y a eu un décret présidentiel. Tous les ouvriers de l'usine ont été licenciés, et 500 d'entre eux figurent sur une liste noire. Le témoin pourrait-il nous expliquer comment un pays démocratique peut faire concurrence à un régime semblable?

**M. Mendez Savage:** Monsieur le président, est-ce que je peux répondre en espagnol?

**Le président:** Malheureusement, nous n'avons pas d'interprète. Je suis désolé.

**M. Mendez Savage:** Je comprends.

Il y a eu une grève à l'usine Volkswagen de Puebla. Les grévistes réclamaient surtout une augmentation de salaire. Mais en fait, les augmentations salariales n'étaient qu'un prétexte; les dirigeants syndicaux visaient d'autres objectifs. Ils faisaient pression sur l'usine et le gouvernement pour obtenir des avantages politiques tout à fait étrangers aux hausses salariales. C'est pourquoi le gouvernement a répondu aux syndiqués qu'ils ne respectaient pas la loi et qu'il ne tolérerait aucune manœuvre de ce genre. Le gouvernement n'a pas accepté que les ouvriers fassent de la politique.

C'était une nouvelle façon de voir les choses. Comme je vous l'ai dit dans ma brève intervention, le Mexique a pris un grand virage, il a adopté une nouvelle perspective, une nouvelle façon d'être en harmonie avec sa conduite sur le nouveau marché mondial.

**M. Barrett:** Monsieur le président, n'est-ce pas le président Salinas lui-même qui a ajouté un volet politique au conflit en demandant, par l'intermédiaire du PRI et des syndicats affiliés, l'adoption d'une entente-cadre pour chaque industrie? N'est-ce pas la raison pour laquelle les travailleurs de Volkswagen ont répondu qu'ils préféraient être consultés et qu'ils n'ont jamais signé d'entente ni eu l'occasion de voter sur la proposition de M. Salinas? N'est-il pas vrai également que c'était là une manœuvre politique du gouvernement pour présenter un front unifié de l'industrie avant la signature de l'ALÉNA, et que les 500 travailleurs qui ont été mis sur la liste noire ont déposé une plainte auprès de l'OIT, l'Organisation internationale du travail, qui fait respecter les droits démocratiques des travailleurs dans les pays non communistes? Pouvons-nous avoir l'assurance qu'il s'agit là d'un incident isolé, ou devons-nous nous attendre à ce que le président mexicain tranche les conflits syndicaux par des décrets plutôt que de les régler par des négociations collectives, comme nous devons le faire, nous, les concurrents des industries mexicaines?

**M. Mendez Savage:** Je dois dire tout d'abord que je ne peux pas me prononcer au sujet des conflits de travail qui opposent le mouvement syndical mexicain aux entreprises. Je peux toutefois vous assurer que les grèves déclenchées pour réclamer des hausses salariales ne respectaient pas vraiment la loi. Les dirigeants syndicaux ont parfois utilisé leur pouvoir pour exercer des pressions politiques sur les entreprises. C'est ce qui est arrivé dans ce cas, je pense. À d'autres



[Text]

point to the Mexican economy, especially where production is involved. This case was with the Volkswagen company. It was a very bad thing for the state of Puebla because it was the main industry in that state. It was not for the economy of that state, sir.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, no one disputes, as I have painfully learned in my own experience, the right of a government to legislate workers back to work. That is not at issue. We have done it nationally. I was at one time in the same painful position here in the province of British Columbia. The distinction is that the negotiations continue without vengeance.

In the case of the Volkswagen strike, a contract was imposed, even beyond the Taft-Hartley laws, which were pretty repressive in the United States. And on top of that 500 workers have been blacklisted and lost their pension benefits in terms of accumulated time working at the Volkswagen plant. It is a frightening example, distinct from when governments must legislate people back to work but do not legislate contracts.

I just want to raise that, because it is a valid concern to people who look at this.

I would like now to move to the maquiladora. You mention about the maquiladora and the environmental problems, and also the bonuses. It is tragic that this committee will not even visit the maquiladora, will not be able to witness firsthand the conditions of the maquiladora, or to report back to the Canadian people exactly what we see with our own eyes at the maquiladora.

I have just come back from a week in Mexico at a conference sponsored by the Government of Canada and by the Government of Mexico. It was a very illuminating experience. I had been there earlier. I met with senators from PAN, from PRI, and PRD.

My question about the maquiladora is the fact that the base pay is about 80¢ an hour. Bonuses are on speed-up that only the Chicago labour group had any experience with before in the 1930s, and that is piece work. Most of the workers in the maquiladora are women. There is a 17% annual turnover every year, and there is harassment at the workplace, documented by American PBS and other international investigations.

Since these matters have come to the attention of the United States, Mr. Clinton has said he wants parallel accords on the environment, labour standards, and health standards.

The picture of the maquiladora is not one that I am painting; I am just raising questions about what is factual.

I want also to raise the question about the transnational interference suggested around environmental standards. Mexico has the best environmental legislation in the world. There is no question about it. The problem is enforcement. It is known as the *mordida*. That still exists and it is a serious problem.

[Translation]

reprises, le gouvernement a dû intervenir pour empêcher que les grèves fassent du tort à l'économie mexicaine, surtout lorsque la production était menacée. Tel était le cas, au moment de la grève chez Volkswagen. Cette grève nuisait à l'État de Puebla, dont l'usine Volkswagen est la principale industrie. L'économie de cet État en souffrait, monsieur.

**M. Barrett:** Monsieur le président, personne ne conteste le droit d'un gouvernement de contraindre les ouvriers à retourner au travail. J'en ai fait moi-même la pénible expérience. Le problème n'est pas là. Il nous est déjà arrivé, au Canada, de prendre des décisions en ce sens. J'ai moi-même connu le même genre de situation ici, en Colombie-Britannique. La différence, c'est qu'après une telle décision, les négociations se poursuivent sans esprit de vengeance.

Dans le cas de la grève des ouvriers de Volkswagen, le gouvernement a imposé une convention collective encore plus sévère que les lois américaines Taft-Hartley, qui étaient pourtant assez répressives. En plus, 500 travailleurs ont été fichés et ont perdu tous leurs droits à la pension pour toutes les années où ils avaient travaillé à l'usine Volkswagen. C'est absolument intolérable. Ce n'est pas la même chose que de voter une loi de retour au travail sans pour autant intervenir, par des mesures législatives, dans les conventions collectives mêmes.

Je voulais parler de cet incident, car il préoccupe à juste titre ceux qui s'intéressent à la question.

J'aimerais maintenant parler des maquiladoras. Vous avez mentionné les maquiladoras, les problèmes environnementaux et les primes de production. Il est vraiment dommage que le comité ne puisse pas se rendre dans les maquiladoras afin d'observer de lui-même les conditions de vie et d'en faire rapport à la population canadienne.

Je viens de passer une semaine au Mexique où j'ai assisté à une conférence parrainée par les gouvernements canadien et mexicain. Ce fut une expérience très enrichissante. Ce n'était pas mon premier voyage au Mexique. Je me suis entretenu avec des sénateurs du PAN, du PRI et du PRD.

Ce qui me préoccupe, au sujet des maquiladoras, c'est que le salaire de base est d'environ 80¢ l'heure. Les ouvriers sont payés à la pièce. C'est une expérience que seuls les travailleurs des industries de Chicago ont connu dans les années 1930. La plupart des salariés des maquiladoras sont des femmes. Des enquêtes réalisées par la chaîne américaine PBS et d'autres organismes internationaux ont révélé que le renouvellement annuel des effectifs est de 17 p. 100 et que les salariés sont victimes de harcèlement au travail.

Les États-Unis ont eu vent de ces conditions de travail, et M. Clinton a réclamé des accords parallèles sur l'environnement et les normes de travail et d'hygiène.

Je ne suis pas en train de vous brosser un tableau de ce que sont les maquiladoras; je veux simplement soulever des questions sur des faits reconnus.

J'aimerais également poser la question de l'interférence transnationale concernant les normes environnementales. Tout le monde reconnaît que les lois mexicaines sur l'environnement sont les meilleures du monde. Le seul problème, c'est leur application. Le problème, c'est la *mordida*. Le système est toujours en vigueur et pose un problème grave.

[Texte]

• 1150

Brownsville, Texas, and Matamoros, across the border from Brownsville, Texas, are now suffering a world focus, a serious problem relative to child births. Encephalitis is running at about 20% higher on the Brownsville, Texas, side than what is the norm in the range of that community, and it is running even higher on the Mexican side in Matamoros.

Senator Bentsen from Texas has expressed his public concern about this particular environmental focus, but there has not been a response. Although Senator Bentsen in testimony said there would be an increased enforcement, that has not been the case except in minor instances just for political show.

This is a serious problem. We do not want to interfere in Mexico's environmental standards, but how can we be asked to believe that the Mexican government has a commitment to do this when this problem has been going for a number of years?

Yes, I am opposed to the agreement, if the note tells you that. I am vigorously opposed to the agreement.

I am a social democrat. I favour the PRD. However, your governing party, the PRI, is internationally affiliated with my party. Is that not curious?

**Mr. Mendez Savage:** That's right.

**Mr. Barrett:** That's right. The Government of Mexico and I are internationally affiliated. I just want you to know that I am speaking in support of the left-wing of the government party.

I want some specific answers about this commitment around the environment.

**Mr. Morgan:** I have specific answers. I read in the one specific statement that President Salinas gave at the economic forum in New York. I also can give you some updated figures.

There is no doubt about the problems with the compliance to the laws, but in the last year and a half the environmental inspectors have been increased threefold to 300. Thanks to the Canadian government, through Minister Charest, they have committed funds and inspectors to help train these inspectors.

**Mr. Barrett:** Canadian taxpayers' dollars are being used to do this?

**Mr. Morgan:** That is correct.

**Mr. Barrett:** That is right. We have to subsidize training for Mexican environmentalists.

**Mr. Morgan:** I am here just to read in facts and figures, but since the signing of the agreement, over 2,000 industries in the maquiladora areas have had to install pollution control equipment. There have been over 7,600 industrial sites in the maquiladora zones that have been inspected.

The suspension of operating licences and the closures of over 1,900 facilities for non-compliance with environmental regulations happened. There have been permanent closures of over 100 facilities, including the March 1991 closing of the oil refinery in Mexico City to curb pollution in the valley of Mexico at a cost of over \$500 million to government revenues.

[Traduction]

Brownsville, au Texas, et Matamoros, de l'autre côté de la frontière, sont aujourd'hui touchées par une maladie infantile grave. À Brownsville, au Texas, les cas d'encéphalite dépassent d'environ 20 p. 100 la norme, et le pourcentage est encore plus élevé à Matamoros, de l'autre côté de la frontière.

Le sénateur Bentsen (Texas) a exprimé publiquement son inquiétude au sujet de ce problème dû à la pollution de l'environnement, mais il n'a obtenu aucune réponse. Le sénateur a affirmé que la loi serait appliquée plus strictement, mais tout cela est resté lettre morte, à l'exception de quelques interventions purement symboliques.

C'est un problème grave. Nous ne voulons pas nous immiscer dans les affaires mexicaines afférentes aux normes environnementales. Mais comment pouvons-nous faire confiance au gouvernement mexicain, quand ce problème dure depuis des années?

Oui, je suis contre l'Accord. Je ne sais pas si la notice que vous avez vous le dit, mais j'affirme clairement que je suis vigoureusement opposé à l'Accord.

Je suis un socio-démocrate, et ma sympathie va au PRD. Toutefois, mon parti a des affiliations internationales avec le PRI, le parti au pouvoir chez vous. N'est-ce pas étrange?

**M. Mendez Savage:** En effet.

**M. Barrett:** C'est vrai. Mon parti a des affiliations internationales avec le parti au pouvoir au Mexique. Permettez-moi de préciser que j'accorde mon appui à l'aile gauche de ce parti.

J'aimerais avoir des réponses précises sur l'engagement mexicain vis-à-vis de l'environnement.

**M. Morgan:** Je peux vous en fournir. J'ai lu la déclaration que le président Salinas a fait au forum économique de New York. Je peux également vous donner des chiffres récents.

Il est indéniable que l'application de la loi fait problème, mais au cours des dix-huit derniers mois, le nombre des inspecteurs de l'environnement est passé à 300, soit trois fois plus qu'avant. Ils sont trois fois plus nombreux. Par l'intermédiaire du ministre Charest, le gouvernement canadien a fourni des fonds et du personnel pour la formation de ces inspecteurs.

**M. Barrett:** C'est l'argent des contribuables canadiens?

**M. Morgan:** En effet.

**M. Barrett:** Nous devons subventionner la formation des environnementalistes mexicains.

**M. Morgan:** Je suis ici uniquement pour vous fournir des données et des chiffres. Depuis la signature de l'Accord, plus de 2 000 industries de la zone des maquiladoras ont dû s'équiper de dispositifs de lutte contre la pollution. Plus de 7 600 usines des maquiladoras ont été inspectées.

Plus de 1 900 installations ont perdu leur permis d'exploitation et ont été fermées temporairement pour non-respect de la réglementation concernant l'environnement. Au-delà de 100 usines ont été fermées définitivement. Ce fut le cas, en mars 1991, de la raffinerie de Mexico que le gouvernement a décidé de fermer afin de réduire la pollution dans la vallée, se privant ainsi d'une source de revenus de plus de 500 millions de dollars.



[Text]

Those are facts. The Government of Mexico is, on a daily basis, trying to increase compliance, but they must look to Canada and the United States to help them with the training of their inspectors. They cannot comply. They know there are a lot of problems and there are opportunities for Canadian and B.C.-based companies, such as the Simons, the Sandwells, and the Rescans, to go down there to assist Mexico in complying with the environmental concerns and the environmental problems they have there.

**Mr. Barrett:** Just one last question. Do you know of any other country in the world that pays through their taxpayers to have some minimal, minuscule enforcement of the internal laws of another country on environment? Do you know of any other place in the world where the taxpayers have to subsidize that?

**Mr. Morgan:** I do not find it minuscule when I have seen it increase threefold to 300. Before, Mexico was lax. There is no denying that the Mexican government was lax, but they have increased substantially. They have a commitment to the people. They have a commitment to Prime Minister Mulroney, to President Bush and also to President-elect Clinton. The United States has committed, through their EPA, over \$400 million in clearing up the maquiladora zone.

**Mr. Barrett:** How much money has the Mexican government committed to its own clean-up outside of the taxpayers of the United States and Canada? How much money have they demanded from those international corporations in the maquiladora to pay for the clean-up in situ, rather than the taxpayers of the United States and Canada paying?

**Mr. Morgan:** As I read earlier, \$4.6 billion.

**Mr. Barrett:** From the Mexican government?

**Mr. Morgan:** That is correct.

**Mr. Barrett:** And how much has been spent to date?

**Mr. Morgan:** That I do not know.

**Mr. Barrett:** Thank you.

• 1155

**Mr. Worthy:** I am a member of Parliament from the interior of British Columbia and very much interested, of course, in the forest industry. My riding alone produces about 7% or 8% of all the softwood produced in Canada.

I have been involved in trade with Mexico. We had several contracts for railway ties some years back. They went down by rail to Laredo and then into Mexico, but I have not seen any business like that for some years now.

Although it will never replace the market in the United States and Japan, my sense is there should be good potential for forest industry products in Mexico. How much of it do you see? Is framed construction being used for homes, as it is here, or are there still problems with that?

[Translation]

Voilà les faits! Le gouvernement mexicain s'efforce quotidiennement de mieux faire respecter la loi mais, pour cela, il a besoin du Canada et des États-Unis pour former ses inspecteurs. Le Mexique a bien du mal à faire respecter sa réglementation. Il sait qu'il y a beaucoup de problèmes et que des entreprises du Canada et de Colombie-Britannique comme Simons, Sandwell et Rescan peuvent l'aider à faire observer les normes environnementales et à régler ses problèmes d'ordre environnemental.

**M. Barrett:** Une dernière question. Connaissez-vous un autre pays du monde qui utilise l'argent de ses contribuables pour permettre une application minimale des lois internes d'un autre pays en matière d'environnement? Y a-t-il un autre pays qui agisse de cette manière?

**M. Morgan:** Je n'ai pas l'impression que ce soit une application minimale, puisque les effectifs ont triplé. Auparavant, le Mexique était négligent. On ne peut pas nier que les dirigeants mexicains faisaient preuve d'une certaine négligence, mais tout cela a beaucoup changé. Le gouvernement se sent lié vis-à-vis de la population, vis-à-vis du premier ministre Mulroney, du président Bush et du président désigné Clinton. Les États-Unis ont consacré plus de 400 millions de dollars, par l'intermédiaire de l'EPA, à l'amélioration de la zone des maquiladoras.

**M. Barrett:** Combien d'argent le gouvernement mexicain a-t-il consacré à l'assainissement de son environnement, à part les fonds que lui ont donnés les États-Unis et le Canada? Combien d'argent le Mexique a-t-il demandé aux sociétés internationales installées dans la zone des maquiladoras pour le nettoyage de l'environnement, par comparaison à la contribution provenant des États-Unis et du Canada?

**M. Morgan:** Comme je l'ai dit plus tôt, 4,6 milliards de dollars.

**M. Barrett:** Provenant du gouvernement mexicain?

**M. Morgan:** C'est exact.

**M. Barrett:** Et quel montant a-t-il été dépensé jusqu'à présent?

**M. Morgan:** Je l'ignore.

**M. Barrett:** Merci.

**M. Worthy:** En tant que député de l'intérieur de la Colombie-Britannique, je suis très intéressé, évidemment, par l'industrie forestière. À elle seule, ma circonscription fournit environ 7 ou 8 p. 100 de l'ensemble du bois d'oeuvre produit au Canada.

J'ai participé à des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a quelques années, nous avons eu plusieurs contrats concernant des traverses de chemins de fer. On les expédiait par la voie ferrée jusqu'à Laredo, puis vers le Mexique. Depuis quelques années, nous n'avons plus de contrat de ce genre.

Le Mexique pourrait être un excellent débouché pour nos produits forestiers, même si le marché mexicain ne remplacerait jamais les marchés américain et japonais. Comment voyez-vous ce marché? Est-ce que l'on utilise les charpentes de bois dans la construction, comme ici, ou est-ce que cela fait encore problème?

[Texte]

**Mr. Morgan:** Presently we are handling a request for a substantial amount in the mid six figures for units of railway ties for the railway industry.

Fortunately, we are blessed here with an architect who has been involved with hundreds of millions of dollars worth of projects in Mexico. He is aware of the demand for wood products and, as I say, he was fortunate to meet with Mike Apsey this morning and with contractors, engineers, and architects yesterday. Maybe Mr. Savage can talk about the potential.

**Mr. Mendez Savage:** We see in the forest industry in Mexico right now new legislation is coming very soon so we can protect our forests. For that reason, we are going to have to import large amounts of lumber and other things.

In the construction field, we have to have more education on the use of lumber in Mexico. As you know, our construction systems use mainly brick, plaster, concrete, etc. We have to find new ways of building with lumber and educate our skilled labour. I am sure we will catch up in the short term.

I received really good information this morning from Mr. Apsey, which included some papers, a video and everything. We will be in contact for further notice and will distribute all this information to our colleagues in Mexico who are the main line to the construction field.

I do feel we are going to find new ways to use lumber in Mexico, and we will have good business with you.

**Mr. Worthy:** A number of people in my constituency have expressed interest in exploring trading opportunities with Mexico, even before there is a formal contract in place. Have you been getting a lot of inquiries of that nature from within British Columbia?

**Mr. Morgan:** I field about a dozen inquiries weekly, but the Mexicans and Canadians have to work out an understanding of what we produce up here. We get requests for plywood and we have to explain to them there are 24 grades and types and dimensions of plywood. We have to educate them about what we have, but they must educate us because they have different dimensional demands. I guess Mr. Savage can explain that more since he has been in the construction business.

**Mr. Mendez Savage:** That comes back to what I told you about the process of education to prepare ourselves to deal with new designs in wood housing and everything.

• 1200

**Mr. Worthy:** I was thinking even beyond the housing. I was thinking more in terms of the general product.

For instance, we have a lot of ranching up in our area as well. We have people who are quite knowledgeable and specialized in sprinkler systems. I know he actually took a trip down to try to explore the possibilities of expanding his business in Mexico to see if there was a demand for it.

[Traduction]

**M. Morgan:** L'industrie des chemins de fer nous a demandé de passer pour elle une importante commande de traverses dont le montant se chiffre dans les cinq cent mille dollars.

Nous avons la chance d'avoir avec nous un architecte qui a pris part à des projets de construction de plusieurs centaines de millions de dollars au Mexique. Il connaît la demande en produits du bois et, comme je l'ai dit, il a eu la chance de s'entretenir avec Mike Apsey ce matin et avec des entrepreneurs, des ingénieurs et des architectes, hier. M. Savage sans doute nous dire un mot sur ces débouchés.

**M. Mendez Savage:** Le Mexique est sur le point d'adopter de nouvelles lois pour protéger ses forêts. Cela nous obligera à importer de grandes quantités de bois d'oeuvre et d'autres matériaux.

Dans le domaine de la construction, il faudra informer les gens sur l'utilisation du bois. Comme vous le savez, les matériaux de construction que nous employons sont surtout la brique, le plâtre, le béton, etc. Nous devons mettre au point d'autres méthodes de construction faisant appel au bois et former notre main-d'oeuvre. Je suis certain qu'il ne nous faudra pas beaucoup de temps pour nous adapter.

M. Apsey m'a donné ce matin une très bonne documentation comportant entre autres des brochures et un film vidéo. Nous allons rester en contact et distribuer toutes ces informations à nos collègues du Mexique qui sont en communication directe avec le secteur de la construction.

Je pense que nous allons trouver différentes manières d'utiliser le bois au Mexique et que nous ferons de bonnes affaires avec vous.

**M. Worthy:** Des hommes d'affaires de ma circonscription ont dit souhaiter explorer les débouchés commerciaux avec le Mexique avant même l'instauration d'un contrat officiel. Avez-vous reçu beaucoup de demandes de cette nature de la part des gens d'affaires de la Colombie-Britannique?

**M. Morgan:** J'en reçois environ une dizaine chaque semaine, mais les Mexicains et les Canadiens doivent mieux s'informer sur ce que nous produisons ici. Nous recevons des commandes de contre-plaqué et nous devons expliquer qu'il y a 24 sortes, types et dimensions de contre-plaqué. Nous devons les informer sur ce que nous produisons, mais, de notre côté, nous devons tenir compte du fait que leurs exigences sont différentes quant aux dimensions. Je crois que M. Savage pourrait mieux nous expliquer tout cela, puisqu'il a travaillé dans le secteur de la construction.

**M. Mendez Savage:** Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous devons former les travailleurs de la construction afin de nous préparer à appliquer de nouvelles conceptions faisant appel au bois pour la construction de logements et d'autres installations.

**M. Worthy:** Je ne pensais pas seulement à la construction domiciliaire, mais plutôt aux produits en général.

Par exemple, nous faisons également beaucoup d'élevage. Nous avons des spécialistes des systèmes d'arrosage. J'en connais un qui est allé au Mexique spécialement pour analyser la demande et étudier les possibilités d'expansion pour son entreprise.



[Text]

I was just trying to get some sense as to what varieties of businesses and what kinds of people are actually approaching Mexico to look at opportunities.

**Mr. Morgan:** At COFI they have a specialist in Latin America, David Cartwright. Many people, unfortunately, including myself, missed his speech yesterday. He spoke at the Vancouver Board of Trade, briefing them on the Mexican marketplace for Canadian dimensional lumber.

I know a number of delegations have been up here from Mexico, including the chairman of the national wholesalers association and a number of independent wholesalers and contractors. They either go to COFI or directly to us. We arrange for meetings. There has been substantial interest.

The one thing people don't realize is that Canada has exported a substantial amount of lumber that does not appear on our trade figures. It's exported first to the United States to wholesalers, to California, Texas, and the surrounding states, and then it's transferred on demand by the Mexican consumer. So we have this aberration that does not appear in our trade figures. To what amount, I have no idea, but it's in the tens of millions of dollars of B.C. wood products.

**Mr. Friesen:** Is the lumber transformed when it's in the southern states before it's re-exported to Mexico?

**Mr. Morgan:** Not to my understanding.

**Mr. LeBlanc:** I'd like to ask a question of Arq. Mendez. I'm not an expert on Mexico, far from it. But it seems to me that this pursuit by your government of North American free trade or free trade with the United States represents a fairly major departure for Mexico, historically.

Do you believe the departure will be sustained beyond the current administration in Mexico? Will the move toward this integration with the United States, given the historical antipathy the Mexicans have had, and the suspicions they have had in the past regarding the American giant to the north, have the political support for this type of initiative in the future?

**Mr. Mendez Savage:** Yes, I do believe that. In all ways, private enterprise in Mexico, public works, and all the programs taking place right now for the future are all on the basis of this new NAFTA agreement.

We're sure we'll have to work a lot to accomplish a lot of things to prepare ourselves more and more, but we're having all the facilities our government can provide us with right now. We are not looking forward to it as something that can be changed. It has to be sustained. That's going to be the line for the future. That's our remark as private enterprise and as representative chambers. That's the way we've been thinking about and dealing with this matter.

**Mr. LeBlanc:** Do you believe the pressures will build within Mexico in opposition to the increasing influence the United States will have on the Mexican economy if the expansion in trade occurs?

**Mr. Mendez Savage:** That's a definite no.

[Translation]

Je voulais seulement savoir quels types d'entreprises et de personnes s'intéressent aux débouchés au Mexique.

**M. Morgan:** Le COFI a un spécialiste de l'Amérique latine. C'est David Cartwright. Malheureusement, beaucoup d'entre nous, dont moi, ont manqué son discours hier. Il parlait, devant la Chambre de commerce de Vancouver, de la demande mexicaine en bois de construction de dimensions courantes.

Je sais que la Colombie-Britannique a accueilli plusieurs délégations mexicaines, y compris celle du président de l'Association nationale des grossistes et un certain nombre de grossistes et d'entrepreneurs indépendants. Elles s'adressent soit au COFI, soit directement à nous. Nous organisons des réunions et nous notons un grand intérêt chez les milieux d'affaires.

Ce que les gens ne savent pas, c'est que le Canada a exporté de grandes quantités de bois d'oeuvre qui ne figurent pas dans les statistiques. En effet, ce bois est d'abord exporté aux États-Unis chez des grossistes de la Californie, du Texas et des États voisins qui approvisionnent les consommateurs mexicains. C'est ce qui explique pourquoi nos statistiques commerciales n'en font pas état. Je ne connais pas la valeur exacte de ces exportations de produits du bois de la Colombie-Britannique, mais elle atteint les dizaines de millions de dollars.

**M. Friesen:** Est-ce que le bois est transformé dans les États du sud avant d'être réexporté au Mexique?

**M. Morgan:** Pas à ma connaissance.

**M. LeBlanc:** J'aimerais poser une question à l'architecte Mendez. Je suis loin d'être un spécialiste du Mexique, mais il me semble que la volonté de votre gouvernement de conclure un accord de libre-échange nord-américain, ou une entente avec les États-Unis, marque un tournant important par rapport à la politique traditionnelle du Mexique.

Pensez-vous que ce sentiment survivra au gouvernement mexicain actuel? Pensez-vous que ce mouvement vers une plus grande intégration avec les États-Unis continuera de bénéficier des appuis politiques voulus dans l'avenir, en dépit de l'antipathie traditionnelle et de la méfiance des Mexicains vis-à-vis du géant américain du Nord?

**M. Mendez Savage:** Oui, j'en suis convaincu. Au Mexique, le secteur privé, le secteur public et tous les programmes axés sur l'avenir se fondent sur l'ALÉNA.

Nous savons qu'il nous faudra redoubler d'efforts pour mieux nous préparer dans bien des domaines, mais le gouvernement nous facilite la tâche. Nous ne considérons pas l'ALÉNA comme une chose provisoire, mais comme un accord définitif. Pour les entreprises privées et les chambres de commerce, c'est la voie de l'avenir. Voilà quelle est notre vision des choses!

**M. LeBlanc:** Pensez-vous que des voix s'élèveront au Mexique pour protester contre l'influence des États-Unis sur l'économie mexicaine, si les échanges commerciaux s'intensifient?

**M. Mendez Savage:** Certainement pas.

[Texte]

**Mr. LeBlanc:** You don't think that will happen.

**Mr. Mendez Savage:** A definite no.

• 1205

**Mr. LeBlanc:** Okay.

**Mr. Mendez Savage:** I just want to make one remark. You know we have over 3,200 kilometres of boundary with the United States. What would happen if the United States said, we don't like to have deals with the Mexicans? I asked them, I ask you, what is the answer to that?

**Mr. LeBlanc:** We face the same dilemmas here.

**Mr. Mendez Savage:** I think they will be very careful about making changes. I don't think they will go that way. Of course, Mexico won't be travelling another way.

**Mr. LeBlanc:** I'd like to ask Mr. Morgan a question—and I look forward to reading the brief, so my question may ask you to repeat some of the ground you will cover in your brief—with specific respect to the consulting firm you're part of. Since you've read the NAFTA from one end to the other, which is a considerable feat given its length, what specific provisions in the NAFTA will be most beneficial to your company and the services and products it provides to Mexico? Can you identify those, or are you just speaking in general terms?

**Mr. Morgan:** I'd have to say the text in whole is beneficial for us because it will be beneficial for a wide range of industries here in British Columbia and in Canada.

Primarily the areas we're focusing on are the service industry, telecommunications, food processing. We're getting substantial interest in and are working on some major movement of B.C.-produced food products into the Mexican marketplace.

One has to take it in the context of the whole: the dispute settlement mechanisms, access for the service industry. I guess we've gone through the learning curve through the FTA, and having looked at the FTA and NAFTA, I see Canada ended up really being a winner out of it because we could have been excluded at any time and would have lost all the benefits of the free trade agreement. So our clients or our potential clients in the private and the public sector can all be of benefit to Mexico.

I should bring up one point. If our industries don't get down there, there's a country by the name of Japan, whose second most important language for training now, outside of English, is Spanish. They see the opportunities there. A substantial number of B.C.-based companies are bidding on contracts in the hundreds of millions of dollars range right now that you probably are not aware of because of confidentiality. They're keeping it quiet, but you'd be quite surprised at the increase in movement in the supply of goods and services into Mexico.

[Traduction]

**M. LeBlanc:** Vous ne pensez pas que cela risque de se produire.

**M. Mendez Savage:** Certainement pas.

**M. LeBlanc:** Très bien.

**M. Mendez Savage:** Une dernière remarque à ce sujet. Vous savez que nous avons une frontière de plus de 3 200 kilomètres avec les États-Unis. Qu'arriverait-il si ceux-ci décidaient soudain de ne plus avoir de relations commerciales avec le Mexique? J'ai posé la question aux Américains et je vous la pose.

**M. LeBlanc:** Le même problème se pose au Canada.

**M. Mendez Savage:** Je pense qu'ils prendront énormément de précautions avant de proposer des changements. À mon avis, ils n'agiront pas de la sorte. Il est certain que le Mexique ne changera pas de politique.

**M. LeBlanc:** J'aimerais poser à M. Morgan une question sur le cabinet d'experts-conseils dont il fait partie. Je trouverai d'ailleurs peut-être réponse à cette question dans votre mémoire que je suis impatient de lire. Puisque vous avez lu l'ALÉNA de la première à la dernière page, ce qui est un véritable exploit, vu sa longueur, quelles dispositions particulières favoriseront le plus votre entreprise ainsi que les services et produits qu'elle fournit au Mexique? Pouvez-vous les désigner de manière précise, ou parlez-vous uniquement en termes généraux?

**M. Morgan:** Je dirais que l'Accord nous est favorable dans son ensemble, parce qu'il sera bon pour un grand nombre d'industries en Colombie-Britannique et dans tout le Canada.

Nous nous intéressons principalement à l'industrie des services, aux télécommunications et à l'industrie alimentaire. Le milieu des affaires suit attentivement le projet sur lequel nous travaillons actuellement en vue de l'exportation de produits alimentaires de la Colombie-Britannique vers le marché mexicain.

Il faut analyser la situation dans son ensemble: les mécanismes de règlement des différends, l'accès pour l'industrie des services. Je crois que l'ALE nous a permis de faire nos classes; si l'on regarde l'ALÉNA et l'ALE, on s'aperçoit que le Canada s'en est vraiment bien sorti, car il aurait pu être exclu à tout moment et perdre tous les avantages de l'Accord de libre-échange. Par conséquent, tous nos clients actuels ou futurs du secteur privé et du secteur public peuvent être utiles au Mexique.

Un dernier mot en guise d'avertissement. Si nos industries ne font pas l'effort de s'intéresser au marché mexicain, elles se feront doubler par le Japon, où l'espagnol est maintenant la deuxième langue étrangère enseignée, après l'anglais. Les Japonais convoitent le marché mexicain. Un assez grand nombre d'entreprises de la Colombie-Britannique font actuellement des soumissions de centaines de millions de dollars. Vous n'en avez probablement pas connaissance, car tout cela est confidentiel. La discrétion est de rigueur, mais vous seriez probablement surpris par l'augmentation du flux de biens et de services vers le Mexique.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** Given that we have the overarching framework of the GATT to regulate trade for all the countries, including Mexico and Canada, how specifically would our entry into, our signing of, the NAFTA, give us the upper hand on this encroachment by Japan in that sector you were referring to? I'm asking you to be very specific, as specific as you can.

**Mr. Morgan:** Point number one, I'm not a specialist on GATT. Point number two, even though I've read the NAFTA, there's still a lot of learning to do, so I really can't tell you in absolute and quantitative terms the way our two gentlemen before did, who are much more attuned to those areas.

I can say one thing. Mexicans like dealing with Canadians because we're dealing with big brother to either the north or the south. We have a lot of commonalities because we respect the family, we respect the multiculturalism that exists in our two countries. Mexicans overall would rather deal with Canadians. We are not the gringo from the north.

• 1210

**Mr. LeBlanc:** Would they not prefer to deal with Canadians whether there is a NAFTA or not?

**Mr. Morgan:** There's an emotional factor. NAFTA is like a marriage and they'll work to keep it together.

**Mr. LeBlanc:** So the fact of signing would bring us into a marriage, and that would improve the relationship and our business relationship with Mexico.

**Mr. Morgan:** That's my reading.

**Mr. LeBlanc:** Is that the nature of how the NAFTA would benefit companies such as yourselves, in the service sector?

**Mr. Morgan:** That's correct.

**The Chairman:** I thank our witnesses for coming forward and making their presentations to us.

**Mr. Barrett:** I have a small question. Could you explain why the Catholic council of bishops in Mexico is opposed to this deal? It issued a statement on the matter three months ago.

**Mr. Mendez Savage:** Not that we're—

**Mr. Barrett:** I could send you a copy. The council of Catholic bishops in Mexico has issued a statement opposed to this deal because it relates to the new catechism of theft from the workers by paying low wages.

**Mr. Mendez Savage:** I couldn't answer you right now. I would have to look through the papers and see what the command of the Catholic church was.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Morgan and Mr. Savage, for coming forward today.

As a point of reference, as we all know, this subcommittee requested approval from the budget subcommittee for travel to Washington and Mexico in mid-January, although I'm not sure of the exact dates. I

[Translation]

**M. LeBlanc:** Étant donné que le GATT régleme les échanges commerciaux entre tous les pays, y compris le Mexique et le Canada, comment notre adhésion à l'ALÉNA nous permettra-t-elle de damer le pion au Japon dans le secteur auquel vous faisiez allusion tout à l'heure? J'aimerais avoir la réponse la plus précise possible.

**M. Morgan:** Premièrement, je ne suis pas un spécialiste du GATT. Deuxièmement, j'ai beau avoir lu entièrement l'ALÉNA, je ne connais pas tout et je ne peux pas me livrer à des prévisions absolues et quantitatives comme l'ont fait les deux témoins qui m'ont précédé. Ils sont beaucoup mieux renseignés que moi dans ces domaines.

Je peux simplement vous dire que les Mexicains aiment bien traiter avec les Canadiens parce que, tout comme nous, ils sont voisins du géant américain. Nous avons beaucoup de points communs, entre autres, le respect de la famille et du multiculturalisme. Dans l'ensemble, les Mexicains préfèrent traiter avec les Canadiens. Pour eux, nous ne sommes pas les gringos du Nord.

**M. LeBlanc:** Mais, pour traiter avec les Canadiens, ont-ils besoin de l'ALÉNA?

**M. Morgan:** C'est sentimental. L'ALÉNA est comme un contrat de mariage et les Mexicains feront des efforts pour le respecter.

**M. LeBlanc:** Par conséquent, notre adhésion à l'ALÉNA consacrera une union qui permettra d'améliorer nos relations commerciales et autres avec le Mexique.

**M. Morgan:** C'est mon interprétation.

**M. LeBlanc:** Est-ce le genre d'avantage que l'ALÉNA apportera à des entreprises comme la vôtre dans le secteur des services?

**M. Morgan:** Tout à fait.

**Le président:** Je remercie les témoins d'être venus nous présenter leurs points de vue.

**M. Barrett:** Une petite question. Pouvez-vous m'expliquer pourquoi le Conseil des évêques catholiques du Mexique est contre l'accord? Il a émis une déclaration à ce sujet il y a trois mois.

**M. Mendez Savage:** Nous ne sommes pas. . .

**M. Barrett:** Je pourrais vous faire parvenir une copie. Le Conseil des évêques catholiques du Mexique a publié une déclaration dans laquelle il se prononce contre l'accord qui, selon eux, entérine des principes qui contribuent à exploiter et à appauvrir les travailleurs.

**M. Mendez Savage:** Je ne peux pas vous répondre tout de suite sans avoir vu le document et analysé le point de vue de l'Église catholique.

**Le président:** Je remercie MM. Morgan et Savage d'être venus témoigner aujourd'hui.

Nous savons tous que nous avons demandé au sous-comité du budget d'approuver un déplacement de notre sous-comité à Washington et au Mexique vers la mi-janvier. Nous ne connaissons pas encore les dates exactes. Je crois que le

[Texte]

understand that the budget subcommittee has approved the travel. So it's now up to the House leaders to approve the request and move an appropriate motion in the House of Commons. That's the stage of progress of that request.

Secondly, Mr. Barrett and I met some students outside who came in and listened to the hearings. They were from North Surrey Secondary School and their teacher is Jim Dudley, who teaches economics at the grade 12 level. He brought the students in, and I suppose they're also doing other things. Unfortunately, they had to leave. But I think it's encouraging that students came forward to listen to the hearing. It's unfortunate that they've left and aren't here for us to acknowledge their presence, but I thought it was important to mention on the record.

**An hon. member:** I hope they heard Jim Matkin's testimony, too.

**The Chairman:** They met Mr. Barrett and they met Mr. Sobeski.

**Mr. Friesen:** So all is lost.

**The Chairman:** Could we have the witness from the B.C. Federation of Labour, Mr. Georgetti?

**Mr. Kenneth V. Georgetti (President, British Columbia Federation of Labour):** My name is Ken Georgetti and I'm the President of the B.C. Federation of Labour. With me is the Secretary-Treasurer of the federation, Angela Schira, and one of our executive assistants, Noel Schacter. We represent over 275,000 working women and men in British Columbia.

• 1215

I'd like to welcome the committee to British Columbia, and I hope that you take back to Ottawa a strong message from this province that British Columbians don't want a North American Free Trade Agreement. Our federation has long been at work to bring public attention to NAFTA. We and many other organizations have been working within B.C., and I think it's important that Canadians have some knowledge of the issues that are at stake in these proposals. We believe NAFTA is as much a political document as it is a trade document.

There are two serious problems with the proposed agreement. First, the illegitimate process by which the agreement was developed, and second, the terms of trade included and excluded in these proposals. All of you sitting here today know that a majority of Canadians don't support NAFTA, and if they were asked they probably wouldn't have supported the free trade agreement in hindsight.

Our understanding of democracy is that a government elected by the people must act in the interests of the people. This government should be listening to the people. The people are saying no to the North American Free Trade Agreement. I believe Canadians will be very unsatisfied with the so-called public hearing process.

[Traduction]

sous-comité du budget a approuvé le déplacement. Il nous reste maintenant à obtenir l'approbation de nos chefs et de déposer une motion à la Chambre des communes. Voilà où nous en sommes.

Deuxièmement, M. Barrett et moi-même avons rencontré, à l'extérieur, des élèves qui sont venus assister aux audiences. C'était des élèves de l'école secondaire North Surrey, accompagnés de leur professeur M. Jim Dudley qui enseigne l'économie en 12<sup>e</sup> année. Il nous a rendu visite avec ses élèves et je suppose qu'ils ont également d'autres activités à leur programme. Malheureusement, ils sont déjà partis et nous n'avons pas eu le temps de signaler leur présence; je pense néanmoins qu'il était important de le mentionner pour consignation au procès-verbal. C'est encourageant de voir que des élèves s'intéressent à nos délibérations.

**Une voix:** J'espère qu'ils ont entendu le témoignage de Jim Matkin.

**Le président:** Ils ont rencontré M. Barrett et M. Sobeski.

**M. Friesen:** Quelle catastrophe!

**Le président:** J'appelle maintenant le représentant de la Fédération du travail de la Colombie-Britannique, M. Georgetti.

**M. Kenneth V. Georgetti (président, Fédération du travail de Colombie-Britannique):** Je m'appelle Ken Georgetti et je suis président de la Fédération du travail de Colombie-Britannique. Je suis accompagné du secrétaire-trésorier de la Fédération, Angela Schira et d'une de nos adjointes, Noël Schacter. Nous représentons plus de 275 000 travailleuses et travailleurs de Colombie-Britannique.

Je souhaite la bienvenue au comité en Colombie-Britannique, et j'espère qu'il fera part à Ottawa de l'opposition des habitants de la Colombie-Britannique à l'Accord de libre-échange nord-américain. Notre fédération s'efforce depuis longtemps d'attirer l'attention du public sur l'ALÉNA. Nous collaborons avec beaucoup d'autres organisations de Colombie-Britannique et je pense qu'il est important que tous les Canadiens prennent conscience des enjeux des propositions de l'ALÉNA. Nous sommes convaincus que l'ALÉNA a autant d'incidences politiques que commerciales.

Nous voyons deux problèmes importants dans l'accord proposé. Le premier, c'est le processus illégitime qui a mené à son élaboration; le deuxième, les conditions rattachées aux propositions qui se rapportent aux relations commerciales. Vous tous ici présents savez que la majorité des Canadiens sont contre l'ALÉNA, et qu'ils voteraient probablement contre l'Accord de libre-échange si on leur demandait leur avis.

Selon nous, un gouvernement démocratique élu par le peuple doit agir dans les intérêts du peuple. Le gouvernement doit écouter le peuple. Or, le peuple canadien dit non à l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous pensons que les Canadiens seront très déçus par le soi-disant processus d'audiences publiques.



## [Text]

An issue as important as NAFTA, we think, warrants as much or much more than just a quick trip across the country, stopping in a few major cities. Surely the citizens of Prince George, Victoria, Kelowna, Fort St. John, and Cranbrook have something to offer with regard to NAFTA, and we think they deserve an opportunity to participate and share their concerns with you.

I would have thought that at least one lesson of the constitutional debate would be crystal clear to all governments and parliamentarians alike. It is that Canadians demand to be consulted on important issues. We need a comprehensive consultation process that includes labour, women's organizations, First Nations, persons with disabilities, and minorities. It's not good enough just to consult with the most powerful corporations in this country and exclude everyone else.

The federal government should also take note of consensus models being developed in other jurisdictions, in which the critical issues of the day are discussed before the implementation of public policy. Seeking a consensus among representatives of key stakeholders is the model that must be pursued for developing trading arrangements for the future.

Around the world there's a universal recognition that successful economic development requires a cooperative approach that involves not only the business community but other key players, such as the labour movement. But these negotiations ignored all of those values. Between the process and the political timetable that was dictating the pace of these negotiations, it's really no wonder that Canadians are cynical about this agreement.

It's hard not to be cynical about a process in which those most affected appear to be deliberately excluded, in all three countries I might add; a process that saw NAFTA distributed to business leaders in advance of being made public; a process that saw Tory strategists reduce this issue to filling the "empty heads" of voters before the next election; a process that asks Canadians to ignore the complete lack of democracy in Mexico, ignore the systemic torture, murders, and disappearances, ignore the environmental degradation, ignore the rights of unions to organize and represent workers—I'm sure you heard from Mr. Barrett about the experience of the Volkswagen workers and their democratic union rights in Mexico of late—and ignore the repression of the Salinas government.

Why couldn't the federal government learn from the European Community, which raised the standards of countries like Spain and Portugal and excluded countries that weren't willing to change their practices of repression or torture? Human rights weren't ignored by the European Community. Turkey was left out of that agreement because it wouldn't conform.

## [Translation]

À notre avis, un accord aussi important que l'ALÉNA mérite beaucoup plus qu'un voyage rapide à travers le pays avec quelques arrêts dans les villes principales. Nous sommes convaincus que les habitants de Prince George, Victoria, Kelowna, Fort St. John et Cranbrook ont des réflexions intéressantes à apporter au sujet de l'ALÉNA, et nous pensons qu'il faudrait leur donner la possibilité de participer aux audiences et d'exprimer leurs points de vue.

Je pensait que le débat constitutionnel aurait au moins le mérite de faire comprendre au gouvernement et aux parlementaires que les Canadiens veulent être consultés sur les questions importantes. Nous réclamons un processus de consultations complet, donnant la parole aux travailleurs, aux organisations féminines, aux Premières nations, aux personnes handicapées et aux minorités. Il ne suffit pas de consulter les entreprises les plus puissantes du pays et d'exclure les autres Canadiens.

Le gouvernement fédéral devrait s'inspirer des modèles de consensus appliqués ailleurs pour analyser les enjeux importants avant de mettre la politique publique en application. À l'avenir, le gouvernement devrait se garder de conclure des accords commerciaux avant d'avoir réuni un consensus parmi les représentants des principaux intéressés.

On reconnaît partout dans le monde qu'un développement économique réussi est impossible sans une approche coopérative faisant appel au milieu des affaires et aux autres intervenants principaux tel que le mouvement syndical. Lors des négociations de l'ALÉNA, le gouvernement a fait fi de toutes ces valeurs. Quand on examine le processus adopté et le calendrier politique qui a imposé un rythme accéléré aux négociations, il n'est pas étonnant que les Canadiens soient sceptiques au sujet de l'accord.

Il est difficile de ne pas être sceptique à l'égard d'un processus qui a délibérément laissé de côté les personnes les plus directement concernées, dans les trois pays d'ailleurs; d'un processus au cours duquel les dirigeants du monde des affaires ont reçu un exemplaire de l'ALÉNA avant que le texte soit rendu public; d'un processus que les stratèges conservateurs envisagent comme un moyen de remplir les «têtes vides» des électeurs avant les prochaines élections; d'un processus qui demande aux Canadiens de passer l'éponge sur l'absence totale de démocratie au Mexique, d'oublier les pratiques généralisées de torture, d'assassinat et d'enlèvement, de laisser faire la dégradation de l'environnement, de négliger les droits des syndicats à s'organiser et à représenter les travailleurs et de fermer les yeux sur la répression exercée par le gouvernement Salinas. Vous avez probablement entendu M. Barrett parler de l'expérience des travailleurs de l'usine Volkswagen qui ont été privés récemment de leurs droits syndicaux démocratiques.

Pourquoi le gouvernement fédéral ne prend-il pas l'exemple de la Communauté européenne qui a contribué à améliorer la situation dans des pays comme l'Espagne et le Portugal, et rejeté la candidature d'autres pays qui n'étaient pas prêts à modifier leurs pratiques de répressions ou de torture? La Communauté européenne n'a pas fermé les yeux sur les droits de la personne. La Turquie n'a pas pu adhérer à la Communauté européenne parce qu'elle ne voulait pas se conformer à ses exigences.

[Texte]

Why couldn't the federal government learn from Europe, where developing a cooperative trade agreement took years to accomplish? Are the issues of human rights, the environment, democracy and workers' rights just not important enough to include in this agreement, as they were in Europe?

What we need to do now is put on hold the ratification of NAFTA. With the Canadian economy in shambles largely because of, we argue, the free trade agreement, it's simply not fair to force Canadians into a deal they don't want and don't understand. I urge all members of this committee to support democracy, to support a full and accountable public process that allows all stakeholders a say in our economic future.

In October of this year our federation sat down with organizations from Canada, the United States and Mexico and discussed the issues we feel must be contained in a fair trading agreement. On behalf of working people in all three countries, I'd like to submit in our report to this committee the 11 fair trade principles that leaders in all three countries, and the Province of British Columbia, endorsed that day, with the hope that the committee will seriously consider the principles of fairness, of democracy and cooperation on which they're based.

[Traduction]

Pourquoi le gouvernement fédéral ne s'inspire-t-il pas de l'Europe qui a pris des années pour mettre au point une entente de coopération commerciale? Les droits de la personne, l'environnement, la démocratie et les droits des travailleurs ne sont-ils pas des enjeux importants dont l'accord aurait dû tenir compte, comme ce fut le cas en Europe?

Nous devons bloquer la ratification de l'ALÉNA. L'Accord de libre-échange ayant mis l'économie canadienne dans un état calamiteux, il est tout simplement odieux d'imposer aux Canadiens un accord qu'ils ne comprennent pas et dont ils ne veulent pas. Je demande à tous les membres du comité d'appuyer la démocratie et de réclamer un processus public digne de ce nom et responsable, qui permettrait à toutes les parties prenantes d'avoir leur mot à dire à propos de notre avenir économique.

Au mois d'octobre dernier, notre fédération a rencontré des organisations du Canada, des États-Unis et du Mexique pour débattre des facteurs dont un accord commercial équitable devrait, à notre avis, tenir compte. Au nom des travailleurs des trois pays, je voudrais présenter dans notre rapport à votre comité les 11 principes de la loyauté commerciale que les dirigeants des trois pays et de la province de Colombie-Britannique ont appuyés ce jour-là, dans l'espoir que votre comité prendra sérieusement en considération les principes d'équité, de démocratie et de coopération sur lesquels ils se fondent.

• 1220

These principles call for a truly democratic plural debate on the objectives of trade, with a priority to sustainable development and cooperation among peoples: the establishment of a process to raise health, education and social standards to the highest, not the lowest, denominator; the restoration of employer and state respect for the rights of workers; adjustment programs for those displaced through capital mobility; a guarantee of national sovereignty over food supplies and natural resources; the creation of a trilateral social mechanism that guarantees the fulfilment of human rights in the Americas, based on the universal declaration of human rights; develop a minimum wage plan that would immediately see a common, minimum wage for Mexican workers to protect wage levels in Canada and in the United States; assurances that social security programs would not be considered an unfair trading advantage; establish an enforceable code of conduct for the transnationals to prevent monopolistic practices and violation of existing laws; the creation and enforcement of labour standards for all migrant workers.

Ces principes vont dans le sens d'un débat largement ouvert et véritablement démocratique sur les objectifs des échanges commerciaux, donnant la priorité au développement durable et à la coopération entre les peuples, à savoir: la mise en place d'un système permettant de porter les normes en matière de santé, d'éducation et de programmes sociaux au niveau du dénominateur commun le plus élevé, et non pas le plus bas; le rétablissement du respect des droits des travailleurs par les employeurs et l'État; des programmes d'ajustement pour les personnes licenciées par cause de mobilité du capital; une garantie de souveraineté nationale sur les approvisionnements alimentaires et les ressources naturelles; la création d'un mécanisme social trilatéral garantissant l'épanouissement des droits de la personne dans les Amériques sur la base de la Déclaration universelle des droits de l'homme; établissement d'un programme de salaires minimums instaurant immédiatement un salaire minimum commun pour les travailleurs mexicains afin de protéger les niveaux de rémunération au Canada et aux États-Unis; l'assurance que les programmes de sécurité sociale ne seront pas considérés comme un avantage commercial injuste; l'instauration d'un Code de conduite réaliste concernant les entreprises transnationales pour éviter les pratiques monopolistes et la violation des lois existantes; la création et l'application de normes pour les conditions de travail de tous les migrants.



## [Text]

I've also included in our brief a paper prepared by Mexican Congressman Jorge Calderón on NAFTA, which was presented to the Province of B.C. and our federation. I'd just like to quote from Congressman Calderón's paper, because I think it reflects, from a Mexican's perspective, the same views that Canadians have on these negotiations:

For two years the Mexican Government has refused to listen to the opinions of diverse Mexican political organizations... regarding changes in the agenda, pace and length of negotiations; and furthermore, the Government has turned a deaf ear to... independent organizations (such as the Mexican NAFTA Action Network), producers' organizations, peasant farmers' organizations, unions... lawyers and intellectuals. Consequently the NAFTA negotiations... reflected exclusively the points of view of a small sector of the Salinas administration officials and some monopolistic consortia that, although they claim to represent all Mexican entrepreneurs, in reality represent... the interest of export corporations and transnationals operating in Mexico.

It causes us a lot of concern for our democracy that the observations of Congressman Calderón reflect exactly what we see happening in Canada. I expect more from Canada, quite frankly.

I want to finish off with four recommendations that I hope will be taken very seriously by this full committee.

First, we recommend that this committee fully support a public consultation process on NAFTA and other economic matters that seeks full consensus of all of the stakeholders.

Secondly, that this committee urge that a comprehensive sectoral trade study be undertaken with the full support and cooperation of all provinces in Canada.

Third, that this committee support the democratic and undeniable right that all citizens and organizations be given the opportunity to have input on the issue of trade policy.

Last, that this committee fully support the suspension of this proposed agreement until all the above conditions have been met.

We thank you for listening to our presentation. We would have done a better job with a little more notice. On behalf of our federation of labour and our 275,000 affiliates, we really hope that this committee seriously listens to the concerns of Canadians, and that you go back to Ottawa and recommend that NAFTA not be ratified until our conditions are met.

**Mr. LeBlanc:** Your federation is opposed to this NAFTA. Are you opposed to any NAFTA?

## [Translation]

J'ai également inclus dans notre mémoire un document préparé par le parlementaire mexicain Jorge Calder au sujet de l'ALÉNA, document qui a été présenté à la province de Colombie-Britannique et à notre fédération. J'en citerai quelques extraits, car il reflète, dans une perspective mexicaine, des opinions identiques à celles qu'entretiennent les Canadiens à propos des négociations.

Depuis deux ans, le gouvernement mexicain refuse d'entendre l'avis de diverses organisations politiques mexicaines... au sujet des modifications à apporter au programme, au rythme et à la durée des négociations; en outre, le gouvernement fait la sourde oreille aux... organisations indépendantes (telles que le Réseau mexicain d'action sur l'ALÉNA), les organisations de producteurs, les organisations d'agriculteurs et les syndicats... les avocats et les intellectuels. En conséquence, les négociations sur l'ALÉNA... ont uniquement reflété le point de vue d'un faible pourcentage de fonctionnaires du gouvernement Salinas et de quelques consortiums monopolistes qui, même s'ils prétendent représenter la totalité des entrepreneurs mexicains, ne représentent en fait... que les intérêts des sociétés exportatrices et transnationales établies au Mexique.

Ces observations du parlementaire Calder s'appliquent parfaitement à la situation canadienne, ce qui ne manque de faire naître de réelles inquiétudes en ce qui concerne notre propre démocratie. Franchement, j'en attends plus du Canada.

Je terminerai par quatre recommandations auxquelles votre comité accordera, j'espère, l'importance qu'elles méritent.

Premièrement, nous recommandons que le comité accorde un appui sans réserve à un processus de consultation publique au sujet de l'ALÉNA et au sujet d'autres questions économiques, en cherchant à parvenir à un consensus total entre toutes les parties concernées.

Deuxièmement, que le comité pousse à la réalisation d'une étude commerciale sectorielle approfondie, organisée avec le plein appui et la coopération de toutes les provinces du Canada.

Troisièmement, que le comité appuie le droit démocratique fondamental des citoyens et de toutes les organisations de se voir offrir l'occasion d'exprimer un point de vue sur la politique commerciale.

Enfin, que le comité appuie sans restriction la suspension du projet d'accord tant que les conditions ci-dessus n'auront pas été satisfaites.

Nous vous remercions de nous avoir écouté. Notre exposé aurait sans doute été meilleur si nous avions bénéficié d'un préavis un peu plus long. Au nom de notre fédération du travail et de nos 275 000 adhérents, nous espérons sincèrement que votre comité se mettra à l'écoute des inquiétudes des Canadiens et que, à votre retour à Ottawa, vous recommanderez que l'ALÉNA ne soit pas ratifié tant que nos conditions n'ont pas été satisfaites.

**M. LeBlanc:** Votre fédération est contre cette version de l'ALÉNA; êtes-vous contre l'ALÉNA sous quelque forme que ce soit?

[Texte]

**Mr. Georgetti:** No. We're not opposed at all to the notion of expansion of freer and fairer trade, provided that the use of the expansion of trade is to enhance and to draw out of the Third and Second Worlds those countries that are there. We think nothing would be nicer than opening up and bringing Mexico into the First World so that they could create a market of 85 million people for the consumption of goods produced in Canada and the United States as well.

• 1225

**Mr. LeBlanc:** You're not opposed to a North American free trade agreement provided it would have been negotiated differently than this one?

**Mr. Georgetti:** It's almost unfortunate that the words "free trade" have been hijacked in the way they have. I would say that our federation supports the expansion and the notion of an expanded and fairer trading bloc in North America. Yes.

**Mr. LeBlanc:** Thank you. In your four recommendations, you've talked about a full public consultation process for this committee so that all stakeholders can be heard. Could you elaborate more on what would constitute a satisfactory public consultation process, the stakeholders who ought to be invited to participate and the nature of the consultations that should take place so that process would be acceptable to your federation?

**Mr. Georgetti:** Yes. I'll give you an example. The best way to illustrate it is by an example that sort of existed. It doesn't exist anymore, unfortunately. During the Canada renewal conferences, I was fortunate enough to be invited to attend the one in Montreal that dealt with economic union. There was a consensus reached by all parties, including business and the federal government and provincial players and labour and others. That consensus was that if interprovincial trade barriers are really a detriment to job creation and a detriment to investment, then let's look at those on a sectoral basis first and not entrench them in the Constitution.

Let's look at the impacts of those on a sectoral basis and tell British Columbians how that will affect that sector and what we are going to do to mitigate the dislocations that happen inevitably when you change trading relationships or agreements.

I think that only then, with the knowledge of the impact of the decision, can Canadians be consulted on whether or not they agree with the notion of this particular agreement. However, how can we say, trust us, it'll work again, after our experience with the FTA? It's a pretty bitter pill to swallow for those people who have already seen their jobs displaced after a guarantee at the outset, if you remember, that nothing like this would happen.

[Traduction]

**M. Georgetti:** Non. Nous ne sommes pas du tout contre le principe d'un commerce plus libre et plus équitable, dans la mesure où cette expansion commerciale servira à améliorer le sort des pays concernés, en leur permettant de sortir du tiers monde ou du deuxième monde. Rien ne nous plairait plus que d'offrir au Mexique l'accès au premier monde afin que ce pays puisse représenter un marché de 85 millions de personnes pouvant également consommer les biens produits au Canada et aux États-Unis.

**M. LeBlanc:** Vous n'êtes pas contre un Accord de libre-échange nord-américain si il est négocié d'une façon différente de celui-ci?

**M. Georgetti:** Il est presque regrettable que l'on ait détourné de son vrai sens d'expression «libre-échange». Je dirais que notre fédération appuie le développement du commerce et le principe d'un bloc commercial élargi et plus juste en Amérique du Nord. Oui.

**M. LeBlanc:** Merci. Dans vos quatre recommandations, vous avez parlé d'un processus général de consultation publique permettant à toutes les parties concernées de se faire entendre par notre comité. Pouvez-vous nous dire de façon plus précise ce qui constitue pour vous un processus de consultation publique satisfaisant? Quelles sont les parties concernées dont nous devrions solliciter la participation? Quelle est la nature des consultations qui devraient avoir lieu afin que ce processus soit vu d'un bon oeil par votre fédération?

**M. Georgetti:** Très bien. Je vais vous donner un exemple. Le mieux est d'en choisir un correspondant à quelque chose qui a existé, même si ce n'est malheureusement plus le cas. Lors des conférences sur le renouveau du Canada, j'ai eu la chance d'être invité à une réunion à Montréal qui portait sur l'union économique. Toutes les parties sont parvenues à un consensus, y compris le monde des affaires, le gouvernement fédéral, les provinces, les syndicats et autres. Ce consensus était que si les barrières commerciales interprovinciales nuisent véritablement à la création d'emplois et aux investissements, il faudrait commencer par les étudier de façon sectorielle et ne pas les enchaîner dans la Constitution.

Étudions leurs répercussions sur les différents secteurs, et disons aux habitants de Colombie-Britannique quelles en seront les conséquences, et ce que l'on se propose de faire pour atténuer les bouleversements qui ne manqueront pas de provoquer la modification des relations ou des ententes commerciales.

Je pense que c'est simplement à ce moment-là, en connaissant les répercussions de la décision, que l'on pourra consulter les Canadiens pour savoir s'ils sont, ou non, d'accord avec la teneur de l'accord. Cependant, comment peut-on nous demander d'être confiants dans la réussite de cette entente après l'expérience vécue avec l'ALE? La pilule est bien amère pour ceux qui ont vu leur emploi disparaître alors que, vous vous en souvenez sans doute, on leur avait promis au départ que rien de tel ne se produirait.



[Text]

We bargain all the time in the labour movement, but maybe not at this level. However, we maintain that if the agreement is good enough, it sells itself. The problem is that we don't even know what the agreement is, so how can Canadians adequately make a determination on the adequacy of an agreement whose impacts we know nothing of? In fact, we know very little of the terms of that agreement.

We're saying, let's see what it means and how it's going to affect us. If it's a positive deal it'll sell itself, but we get awfully suspicious when people keep saying, trust me, it'll work; take a leap of faith. Canadians can't be asked to do that anymore.

**Mr. LeBlanc:** That's why I asked my question. Part of assuring oneself that one has appropriately consulted is knowing what appropriate consultation means and what questions have to be asked, who has to be asked and who has to be involved in this process. I'd like some further direction from you on that.

**Mr. Georgetti:** I'll summarize that if I can. We need a sectoral study of all the major sectors in the Canadian economy on what the impact of this agreement will be on those sectors in terms of exports, imports, dislocations and job creation, if that's the case. I suspect not.

**Mr. LeBlanc:** Excuse me. Sorry for interrupting. When you talk about sectors, you are speaking of sectors as we commonly know them in terms of the way the economy is broken up?

**Mr. Georgetti:** Say manufacturing, forestry—

**Mr. LeBlanc:** Manufacturing, mining.

**Mr. Georgetti:** —tourism, agriculture, textiles, services and so on.

**Mr. LeBlanc:** Okay.

**Mr. Georgetti:** We need to know how this agreement will affect those sectors. Then with that knowledge in hand, I think Canadians should be—like the Charlottetown accord—given the agreement, given the arguments on it, then given the chance to decide. Let them come and talk to you.

However, how can people honestly and cogently and accurately come and talk to you about the effects of NAFTA when they have none of that information at their disposal? It's not easily accessible. As a government, you need to do those analyses in conjunction with those sectors so that Canadians can be informed before they decide on these agreements. Right now, they're making their decision based on their experience dealing with this government on other trading arrangements, and the government's record, frankly, hasn't been that good.

• 1230

Canadians think, rightly or wrongly—I think rightly—that they got hosed on the bilateral trading agreement in terms of jobs. Why would they now trust the same people to say, trust us once again? If this agreement is as good as the advocates

[Translation]

Dans le mouvement syndical, nous passons notre temps à négocier, mais peut-être pas à ce niveau. Nous sommes néanmoins convaincus que si un accord est bon, il est automatiquement accepté. Le problème est que nous ne savons même pas en quoi il consiste. Comment les Canadiens peuvent-ils alors porter un jugement éclairé sur la valeur d'un accord dont nous ignorons les répercussions éventuelles? En fait, nous connaissons à peine les dispositions de l'entente.

Selon nous, il faut savoir ce que cet accord signifie, et quelles seront ses répercussions. Si elles sont positives, l'accord sera automatiquement accepté, mais nous devenons extrêmement méfiants quand on nous incite à accorder toute notre confiance à la réussite de cette entente et à nous fier aveuglément aux promesses. On ne peut plus demander aux Canadiens de se comporter ainsi.

**M. LeBlanc:** Voilà pourquoi j'ai posé ma question. Pour savoir si une consultation a été satisfaisante, il faut notamment savoir ce que l'on entend par là; et quelles sont les questions à poser, ce qu'il faut demander; et qui doit participer au processus. J'aimerais que vous nous donniez plus de détails là-dessus.

**M. Georgetti:** Je vais essayer de résumer les choses. Il faut faire une étude sectorielle de tous les principaux secteurs de l'économie canadienne afin de savoir comment ils seront touchés sur le plan des exportations, des importations et des pertes ou éventuellement des créations d'emplois. Je ne crois malheureusement pas à une telle éventualité.

**M. LeBlanc:** Excusez-moi de vous interrompre. Quand vous parlez de secteurs, employez-vous le terme dans son sens traditionnel concernant la division de l'économie?

**M. Georgetti:** Disons l'industrie manufacturière, la foresterie. . .

**M. LeBlanc:** L'industrie manufacturière, le secteur minier.

**M. Georgetti:** . . . le tourisme, l'agriculture, l'industrie textile, les services, etc.

**M. LeBlanc:** J'ai compris.

**M. Georgetti:** Nous devons savoir quelles répercussions cette entente aura sur ces secteurs. Quand nous saurions cela, je crois que, comme pour l'accord de Charlottetown, il faudra soumettre le texte de l'accord aux Canadiens, leur présenter le pour et le contre, et leur donner la possibilité de se prononcer. Donnez-leur l'occasion de venir vous parler.

Toutefois, comment des gens peuvent-ils venir vous parler de façon honnête, convaincante ou pertinente au sujet des répercussions de l'ALÉNA quand ils ne disposent d'aucune information? Il n'est pas facile d'y avoir accès. En tant que gouvernement, vous devez procéder à de telles analyses, en collaboration avec ces divers secteurs, afin que les Canadiens soient informés avant d'être appelés à se prononcer. Pour le moment, leur opinion se fonde sur l'expérience qu'ils ont de leurs rapports avec le gouvernement au sujet d'autres ententes commerciales; et je dois dire que le dossier du gouvernement n'est pas très brillant.

Les Canadiens pensent, à tort ou à raison—je crois qu'ils ont raison—qu'ils se sont fait rouler en matière d'emplois pour ce qui est de l'accord commercial bilatéral. Pourquoi voudraient-ils à nouveau faire confiance aux mêmes

[Texte]

say it is, then prove it. Then let Canadians decide. But to ask to consult now, when we haven't even seen the agreement here in our federation and we have the capacity to somewhat analyse it, is actually quite silly. This isn't a really—

**Mr. LeBlanc:** You don't have the agreement either?

**Mr. Georgetti:** No, we haven't got the agreement.

**Mr. LeBlanc:** Why not?

**Mr. Georgetti:** We haven't been provided a copy.

**Ms Angela Schira (Secretary-Treasurer, B.C. Federation of Labour):** We were told that they have it just on disc.

**Mr. LeBlanc:** Have you guys seen the agreement?

**Mr. MacWilliam:** We're still waiting for it.

**The Chairman:** We have one copy.

**Mr. Skelly:** I'm just checking with my staff to try to find out if we received it.

**The Chairman:** Mr. Skelly, they were sent to everybody.

**Mr. Georgetti:** How long ago, sir?

**Mr. Skelly:** Well, I don't make assumptions.

**Mr. Georgetti:** How long ago?

**The Chairman:** September 8.

**Mr. Georgetti:** We asked for a copy two weeks ago and we were told that it's not available on anything but disk.

**Mr. LeBlanc:** I'm pursuing further because I really think it's important that we know what constitutes adequate consultation—the sectoral studies, and that's a key element. What else?

**Mr. Georgetti:** A public hearing process that is inclusive, that gives people, real Canadians, an opportunity to come and express their views. Two days in a province of 3.2 million people is just not enough. It's frankly insulting to the British Columbia public to say you consulted with them when you had two days of hearings. In Vancouver, frankly, we're in a convention right now and injuring 1,300 delegates to fit into your schedule on a two-day hearing. That's really not acceptable. And we were notified last week, quite frankly. That's just not acceptable. We can't do justice to the kind of study we could do if there was adequate notice and adequate information provided about the impact and the terms and conditions of this deal.

I wouldn't ask my membership to ratify a collective agreement like this. At least I wouldn't be in office the next time around if I did.

**Mr. LeBlanc:** Who ought to provide that information about the sectoral impacts of the deal? The government?

[Traduction]

personnes? Si cet accord est aussi bon que le prétendent ses partisans, qu'on nous le prouve. Ensuite, laissons les Canadiens décider. Il est par contre tout à fait absurde de proposer de nous consulter quand notre fédération n'a même pas pris connaissance du texte de l'accord alors que nous avons les moyens de l'analyser jusqu'à un certain point. Cela n'est pas vraiment. . .

**M. LeBlanc:** Vous n'avez pas l'accord non plus?

**M. Georgetti:** Non, nous ne l'avons pas.

**M. LeBlanc:** Pourquoi?

**M. Georgetti:** On ne nous a pas remis d'exemplaires.

**Mme Angela Schira (secrétaire-trésorière, Fédération du travail de C.-B.):** On nous a dit qu'elle était seulement disponible sur disquette.

**M. LeBlanc:** Avez-vous vu le texte?

**M. MacWilliam:** Nous l'attendons toujours.

**Le président:** Nous en avons un exemplaire.

**M. Skelly:** Je vérifie auprès de mes collaborateurs pour voir si nous l'avons reçu.

**Le président:** Monsieur Skelly, on l'a envoyé à tout le monde.

**M. Georgetti:** Il y a combien de temps?

**M. Skelly:** Eh bien, je ne peux pas faire de supposition.

**M. Georgetti:** Il y a combien de temps?

**Le président:** Le 8 septembre.

**M. Georgetti:** Nous en avons demandé un exemplaire il y a deux semaines; on nous a répondu que le texte était seulement disponible sur disquette.

**M. LeBlanc:** Je continue dans la même veine car il me paraît vraiment important que nous sachions en quoi des consultations devraient être satisfaisantes—les études sectorielles, et c'est un élément clé. Quoi d'autre?

**M. Georgetti:** Un système d'audiences publiques complet, donnant à la population, aux Canadiens, l'occasion de venir donner leur opinion. Consacrer deux jours à une province de 3,2 millions d'habitants ne suffit tout simplement pas. C'est en vérité insulter la population de la Colombie-Britannique que de prétendre l'avoir consultée après seulement deux journées d'audience. En fait, nous avons un congrès actuellement à Vancouver et nous sommes obligés de négliger les 1 300 délégués, et de trouver un moyen pour inclure dans notre emploi du temps ces deux jours d'audience. Cela n'est vraiment pas acceptable. Et l'on nous a averti seulement la semaine dernière, à dire vrai. C'est tout simplement inacceptable. Nous ne pouvons présenter les choses de la même façon que si l'on nous avait donné un préavis suffisant, et des renseignements utiles sur les répercussions et les modalités de l'accord.

Je ne pourrais pas demander à mes membres de ratifier une convention collective dans de telles conditions; ou alors je ne serais pas réélu à mon poste aux élections suivantes.

**M. LeBlanc:** Qui devrait fournir ces renseignements relatifs aux répercussions de l'entente sur les différents secteurs? Le gouvernement?



[Text]

**Mr. Georgetti:** Absolutely. The government in conjunction. . . The study should be done in a tripartite sense with the stakeholders—industry, labour, and the government, yes.

**Mr. LeBlanc:** Thank you.

**Mr. Friesen:** Thank you, Mr. Georgetti. You began by reading a pretty awful list of social and political conditions in Mexico. I don't think anybody here would deny that it's not an ideal country for living in terms of political and economic evolution up to this point.

You went on to read the kinds of conditions you think ought to prevail before we ever sign, conditions that are pretty well parallel to Canada's value structure in politics, economics, labour law, and so forth. Correct? Am I restating it accurately?

**Mr. Georgetti:** Well, it's our vision. I don't know if it's shared by the federal government.

**Mr. Friesen:** No, no, but I'm saying that was your position in the presentation you made.

What has raised questions in my mind is that we ought not to sign an agreement with a country like Mexico with awful conditions, such as do exist there, and I don't minimize them at all. Yet for years we had really very similar conditions existing in the Soviet bloc where there were people disappearing, when working conditions were abominable. I know a fellow who had to dig uranium with his bare hands for 10 years, and it's not the kind of labour conditions we would espouse.

All during those years what we said we needed was détente to break down barriers, to elevate the people. We had people from Canada travelling by Aeroflot to the Soviet Union and vacationing on the Black Sea at a fraction of the price they would have paid if they had gone on our domestic airlines.

All during those years we said we need rapprochement, we need détente, we need to fraternize in order to break down barriers and elevate the living conditions and the value structure of helpless people. But in this case you take the opposite position and you say don't do this and don't have anything to do with the Mexicans until they have a structure that is much like ours. Why would we take opposing approaches in order to ameliorate people about whom we're concerned?

• 1235

**Mr. Georgetti:** I'll let Angela answer this, but I don't think you've ever heard this federation say we should have signed a free trade agreement with the Soviet Union.

**Mr. Friesen:** No, I didn't.

**Mr. Georgetti:** They had problems. We were equally as appalled at the conditions existing in the Soviet Union as in Mexico. Let the record show that we don't advocate entering into a free trade agreement with the Soviet bloc until they too meet those 11 points, so we are consistent.

[Translation]

**M. Georgetti:** Absolument. Le gouvernement, de concert avec. . . L'étude devrait être réalisée sous forme tripartite avec les différentes parties concernées—l'industrie, les syndicats et le gouvernement, oui.

**M. LeBlanc:** Merci.

**M. Friesen:** Merci, monsieur Georgetti. Vous avez commencé en lisant une liste effarante de conditions sociales et politiques qui prévalent au Mexique. Je pense que nul ne contestera ici que les conditions de vie dans ce pays ne sont pas idéales pour ce qui a trait à l'évolution politique et économique.

Vous avez ensuite formulé le type de conditions qui devraient, selon vous, exister avant toute signature de notre part; conditions qui reflètent d'assez près la structure des valeurs du Canada en matière de politique, de vie économique, de droit du travail, etc., n'est-ce pas? Est-ce que je résume bien vos propos?

**M. Georgetti:** Oui, nous voyons les choses ainsi. Je ne sais pas si le gouvernement fédéral est du même avis.

**M. Friesen:** Non, non, mais je veux dire que c'est ce que vous avez dit dans votre exposé.

Ce qui me fait me poser des questions c'est que nous ne devrions pas signer un accord avec un pays comme le Mexique à cause de la terrible situation qui y existe, ce que je ne minimise pas du tout. Or, pendant des années, il y a eu des conditions tout à fait analogues en Union Soviétique où des gens disparaissaient, et où les conditions de travail étaient épouvantables. Je connais quelqu'un qui a dû extraire de l'uranium à main nue pendant 10 ans, et ce n'est pas le genre de conditions de travail que nous acceptons.

Pendant toutes ces années, nous avons dit que la détente était nécessaire pour supprimer les barrières et pour améliorer le sort de ces populations. Les Canadiens empruntaient des vols de l'Aéropart pour aller passer leurs vacances en Union Soviétique sur la mer Noire à une fraction du prix qu'ils auraient dû acquitter s'ils avaient emprunté nos compagnies nationales.

Pendant tout ce temps, nous avons favorisé les rapprochements, la détente, la fraternisation pour faire tomber les barrières et relever le niveau de vie et la structure des valeurs de ces populations sans ressources. Or, dans ce cas-ci, vous dites le contraire en déclarant qu'il ne faut pas faire telle chose, qu'il ne faut pas traiter avec les Mexicains tant qu'ils n'auront pas une structure proche de la nôtre. Pourquoi cette contradiction quand il s'agit d'améliorer le sort d'une population dont le sort ne nous est pas indifférent?

**M. Georgetti:** Je vais laisser Angela vous répondre; toutefois je ne pense pas que vous ayez jamais entendu notre fédération déclarer que nous aurions dû signer un accord de libre-échange avec l'Union Soviétique.

**M. Friesen:** Non, en effet.

**M. Georgetti:** Ce pays avait des problèmes. Les conditions qui prévalaient en Union Soviétique nous paraissaient aussi inadmissibles que celles du Mexique. Nous disons publiquement que nous ne sommes pas en faveur de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le bloc soviétique tant que l'on n'y respectera pas ces 11 points; nous sommes donc cohérents.

[Texte]

**Ms Schira:** You kept referring to "we" when you were talking about people flying away on the Aeroflot airplane. I don't know who you were referring to when you were talking about "we".

**Mr. Friesen:** No, I didn't say that.

**Ms Schira:** Ken has addressed the remarks that I was going to make. Our federation would have the same principles if we were talking about the U.S.S.R., Russia or any other country for that matter. What you have come out to hear from different groups about is the North American Free Trade Agreement. We're not talking about Russia. We're not talking about the U.S.S.R. We are talking about an agreement with Mexico.

If we were talking about an agreement with Russia, we would be making the same presentation to you on the principles that we believe have to be addressed for workers and for people in this country, in Mexico and in the United States. Those have to be recognized. As Ken mentioned, we have not seen the agreement, but we know from the past performance of the free trade agreement that workers lost their jobs. That is foremost in their minds.

**Mr. Friesen:** Nowhere did I suggest that you were speaking with approval about conditions in the Soviet Union, and I didn't say that you as a federation were saying that. I want to make that clear. I said I had people in my area who were doing this. I didn't refer to the B.C. Federation of Labour.

But surely the goal of all of us is to ameliorate the condition of people living in abject conditions.

**Mr. Georgetti:** We agree totally.

**Mr. Friesen:** I think that's our goal and your goal. We may have different approaches, but that's our goal.

**Mr. Georgetti:** But you don't make a deal with them while they're still violating basic human rights, Mr. Friesen. You don't make a deal with them when conditions in Mexico presently... in the last 10 years the maquiladora zones have cut the wages of Mexican workers in half. You don't deal with a country that suppresses a legitimate job action by workers at Volkswagen by firing them all. You don't enter a continental trading agreement with countries that don't have respect for basic human rights. You don't deal with the devil.

**Mr. Friesen:** But surely as soon as you improve the trading relations you also improve the working conditions, the wage base and the value structure. It seems to have worked in Canada.

**Mr. Georgetti:** But what about a precondition for them? What about a precondition which said that if you want to trade with Canada and the United States, you have to meet these conditions? I don't think you even tried that.

**Mr. Friesen:** So you say.

[Traduction]

**Mme Schira:** Vous avez constamment dit «nous» en parlant de ceux qui empruntaient des avions d'Aeroflot. Je ne sais pas de qui vous parliez en disant «nous».

**M. Friesen:** Non, je n'ai pas dit cela.

**Mme Schira:** Ken a déjà dit ce que je voulais vous expliquer. Notre fédération se réclamerait des mêmes principes si nous parlions de l'URSS, de la Russie ou en fait de n'importe quel autre pays. Vous êtes venus ici demander l'avis de différents groupes au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous ne parlons pas de la Russie ou de l'URSS, mais d'une entente avec le Mexique.

Si nous parlions d'un accord avec la Russie, nous vous énumérerions les mêmes principes, lesquels doivent être respectés partout, qu'il s'agisse des travailleurs ou des habitants de notre pays, du Mexique ou des États-Unis. Il faut que ces principes soient reconnus. Comme l'a signalé Ken, nous n'avons pas pris connaissance de l'accord, mais nous connaissons les conséquences de l'Accord de libre-échange; c'est-à-dire que nous savons que de nombreux travailleurs ont perdu leur emploi. C'est ce qui nous paraît le plus important.

**M. Friesen:** Je n'ai jamais prétendu que vous approuviez les conditions existantes en Union Soviétique; et je n'ai pas dit que votre fédération le faisait. Je veux que cela soit bien clair. J'ai dit qu'il y avait des gens dans ma région qui pensaient ainsi. Je n'ai pas fait allusion à la Fédération du travail de Colombie-Britannique.

Quoi qu'il en soit, notre but à tous est assurément d'améliorer le sort des populations qui vivent dans des conditions horribles.

**M. Georgetti:** Nous sommes tout à fait d'accord.

**M. Friesen:** Je pense que c'est notre objectif, et votre objectif. Nos méthodes ne sont pas les mêmes, mais l'objectif nous est commun.

**M. Georgetti:** Nous ne pouvons cependant pas conclure un accord avec eux s'ils continuent de violer les droits fondamentaux de la personne, monsieur Friesen: on ne peut pas conclure une entente avec eux lorsque, au Mexique, à l'heure actuelle... ces 10 dernières années, les salaires des travailleurs mexicains ont baissé de moitié dans les zones de la maquiladora. On ne s'entend pas avec un pays qui licencie tous les ouvriers de Volkswagen qui ont participé à un arrêt de travail légitime. On ne conclut pas un accord commercial continental avec des pays qui font fi des droits fondamentaux de la personne. On ne conclut pas de pacte avec le diable.

**M. Friesen:** Mais, dès qu'on améliore les relations commerciales, on améliore certainement aussi les conditions de travail, la base salariale et le système de valeurs. Je trouve que cela a donné de bons résultats au Canada.

**M. Georgetti:** Pourquoi ne pas leur imposer des conditions préalables? En leur disant par exemple que, si vous voulez commercer avec le Canada et les États-Unis, vous devez remplir ces conditions. Je ne crois pas que vous ayez seulement tenté cela.

**M. Friesen:** C'est ce que vous dites.



[Text]

**Mr. Georgetti:** I don't think you even tried that. I think you said you can go to Mexico with your companies and produce goods cheaper, corporate Canada, and we're going to make that deal for you. That's what you did.

**Mr. Friesen:** I have statistics here which indicate that of plant shutdowns in Canada, only 4% of them shut down because of the free trade agreement. It wasn't the free trade agreement that caused the job loss. There have been other factors like the erosion of the customer base.

**Mr. Georgetti:** What statistics are you quoting from?

**Mr. Friesen:** From the Royal Bank study. They are very interested in their client base in Canada, very concerned about losing their client base because companies move south.

**Mr. Georgetti:** Does the Royal Bank support NAFTA?

**Mr. Friesen:** Yes, I think it does.

**Mr. Georgetti:** Why don't you get your statistics from Statistics Canada?

**Mr. Friesen:** We could do that. I think they'd probably come out the same way.

**Mr. Georgetti:** They'd show you about 300,000 jobs.

**Mr. Friesen:** Did the beer industry shut down jobs because of the FTA?

**Mr. Georgetti:** Not yet, but they're starting.

**Mr. Friesen:** They lost 3,000 jobs—

**Mr. Georgetti:** They're starting.

**Mr. Friesen:** —because of interprovincial trade.

I want to move to the second point. You say that all these conditions must be met and there ought to be sectoral consensus in Canada on the NAFTA before we sign. Did I understand you correctly, that you want sector-by-sector consensus?

**Mr. Georgetti:** I think we said a sectoral study.

• 1240

**Mr. Friesen:** But a lot of those have been done. You also spoke of consensus. Maybe you should repeat to me what you said, that there ought to be consensus in Canada.

**The Chairman:** You mentioned sector by sector and then you mentioned Charlottetown.

**Ms Schira:** Yes. He was using the example of the Charlottetown accord, the economic conference in Montreal, with regard to the interprovincial barriers. Ken was suggesting that not be included in the Charlottetown accord because there were no discussions. It didn't belong in the Constitution that there should be discussions between the sectors, and that's where you reach the consensus, if at all there is consensus on the issues of interprovincial trade.

[Translation]

**M. Georgetti:** Je ne pense pas que vous ayez même tenté cela. Je crois que vous avez dit aux entreprises canadiennes qu'elles pouvaient aller s'installer au Mexique pour produire à meilleur marché, et que vous prendriez pour cela les dispositions nécessaires. Voilà ce que vous avez fait.

**M. Friesen:** J'ai ici des statistiques qui indiquent que seulement 4 p. 100 des fermetures d'usines au Canada sont dues à l'Accord de libre-échange. Ce n'est pas lui qui a entraîné des pertes d'emploi. Ce sont d'autres facteurs, comme l'érosion de la clientèle.

**M. Georgetti:** D'où viennent les statistiques que vous citez?

**M. Friesen:** D'une étude de la Banque royale. Celle-ci s'intéressait beaucoup à sa clientèle canadienne et s'inquiétait du risque d'en perdre une partie si certaines entreprises allaient s'installer au Sud.

**M. Georgetti:** La Banque royale appuie-t-elle l'ALÉNA?

**M. Friesen:** Oui, je crois.

**M. Georgetti:** Pourquoi ne vous procurez-vous pas vos statistiques auprès de Statistique Canada.

**M. Friesen:** Nous pourrions le faire. Je pense qu'elles diraient probablement la même chose.

**M. Georgetti:** Elles vous parleraient de 300 000 emplois.

**M. Friesen:** Les brasseries ont-elles supprimé des emplois à cause de l'ALE?

**M. Georgetti:** Pas encore, mais cela commence.

**M. Friesen:** Elles ont perdu 3 000 emplois. . .

**M. Georgetti:** Cela commence.

**M. Friesen:** . . . à cause du commerce interprovincial.

Je veux passer au deuxième point. Vous avez dit qu'il faut satisfaire à toutes ces conditions, et qu'un consensus devrait s'établir au Canada entre les différents secteurs au sujet de l'ALÉNA avant que nous le signions. Avez-vous dit qu'il faut que l'on en arrive à un consensus secteur par secteur?

**M. Georgetti:** Je crois que nous avons parlé d'une étude sectorielle.

**M. Friesen:** Mais cela a déjà été fait pour une large part. Vous avez également parlé de consensus. Vous devriez peut-être me répéter ce que vous avez dit du consensus auquel il faudrait parvenir au Canada.

**Le président:** Vous avez parlé d'un consensus secteur par secteur, puis vous avez fait allusion à Charlottetown.

**Mme Schira:** Oui. Il a utilisé l'exemple de l'Accord de Charlottetown et de la Conférence économique de Montréal pour ce qui a trait aux barrières provinciales. Ken laissait entendre que cela n'était pas inclu dans l'Accord de Charlottetown parce qu'il n'y avait pas eu de discussions. Il n'y avait pas de place dans le débat constitutionnel pour des discussions entre les différents secteurs; or c'est ainsi que l'on parvient à un consensus si cela peut exister en matière de commerce interprovincial.

[Texte]

**Mr. Georgetti:** We did say a sectoral study; we didn't use the word "consensus".

**Mr. Friesen:** But you did use the word "consensus". I thought you were saying that there ought to be a Canadian consensus before we move into this.

**Mr. Georgetti:** I said that the committee fully supports a public consultation process on NAFTA and other economic matters that seek full consensus of all stakeholders.

**Mr. Friesen:** Okay. I guess that's it.

**Mr. Georgetti:** Yes.

**Mr. Friesen:** I guess my follow-up question is this. Is there, for example, consensus in B.C. on labour legislation?

**Mr. Georgetti:** There was consensus on 98% of it, and if you had consensus on 98% of NAFTA you'd be walking pretty easy right now.

**Mr. Friesen:** Does the business community join that consensus?

**Mr. Georgetti:** They did, 98%, yes.

**Mr. Friesen:** Ninety-eight percent?

**Mr. Georgetti:** There were only two issues that they had trouble with.

**Mr. Friesen:** It didn't look that way.

**Mr. Georgetti:** That's a good model you cite. If that model—

**Mr. Friesen:** There were 11 hearings across B.C.

**Mr. Georgetti:** No. There were a lot more than 11 hearings. They were on the road for two and half months. They heard submissions from everyone who wanted to... both written and oral. There was a representative of business, of labour, and a neutral. They canvassed all British Columbians who wanted to have input on the development of the labour code and came to consensus on 98% of the recommendations that went before the government.

**Mr. Friesen:** What were the four?

**Mr. Georgetti:** The four where there was disagreement? There was a majority support, two out of three supported sectoral certifications. There were three different opinions on the anti-sabbing legislation. There was some disagreement on a technical aspect of common-site picketing, and there was a majority report on the elimination of a prohibition for secondary boycotts.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Friesen.

**Mr. Friesen:** Those are pretty substantial areas.

**Mr. Georgetti:** No. Not at all.

**Mr. Friesen:** Pretty substantial.

**The Chairman:** Mr. Friesen, your time is up. We're here to talk about NAFTA, not provincial legislation, but there is—

[Traduction]

**M. Georgetti:** Nous avons parlé d'une étude sectorielle, nous n'avons pas utilisé le terme «consensus».

**M. Friesen:** Si, vous avez utilisé le terme «consensus». J'ai compris que vous vouliez dire qu'il fallait atteindre un consensus entre les Canadiens avant de nous engager là-dedans.

**M. Georgetti:** J'ai dit que le comité appuie entièrement un processus de consultation publique au sujet de l'ALÉNA et d'autres questions économiques en cherchant à atteindre un consensus entre toutes les parties intéressées.

**M. Friesen:** En effet. Je crois que c'est ça.

**M. Georgetti:** Oui.

**M. Friesen:** J'ai une question qui fait suite à cela. Existe-t-il par exemple un consensus en Colombie-Britannique au sujet de la législation du travail?

**M. Georgetti:** Il y avait un consensus sur 98 p. 100 de celle-ci; s'il y en avait aussi un de 98 p. 100 sur l'ALÉNA, vous n'auriez pas beaucoup de problèmes à l'heure actuelle.

**M. Friesen:** Est-ce que le monde des affaires fait partie de ce consensus?

**M. Georgetti:** Oui, à 98 p. 100.

**M. Friesen:** Quatre-vingt dix-huit pour cent?

**M. Georgetti:** Il y avait seulement deux questions qui ne convenaient pas.

**M. Friesen:** On n'aurait pas dit.

**M. Georgetti:** Vous citez là un bon modèle. Si ce modèle...

**M. Friesen:** Il y a eu 11 audiences dans toute la province.

**M. Georgetti:** Non, il y en a eu beaucoup plus que 11. Ils ont parcouru la province pendant deux mois et demi, et écouté les interventions de tous ceux qui voulaient en présenter... aussi bien oralement que par écrit. Il y avait un représentant du patronat, un représentant du syndicat et une personne neutre. Ils ont interrogé tous les habitants de Colombie-Britannique qui voulaient participer à l'élaboration du Code du travail; et ils sont parvenus à un consensus sur 98 p. 100 des recommandations soumises au gouvernement.

**M. Friesen:** Quelles étaient ces quatre recommandations?

**M. Georgetti:** Les quatre sur lesquelles l'accord ne s'est pas fait? Il y avait un appui majoritaire, deux sur trois étaient en faveur de l'accréditation sectorielle. Il y avait trois opinions différentes au sujet des mesures contre les briseurs de grève. Il y avait un léger désaccord sur un point de détail relatif au piquetage sur les terrains de l'employeur; et rapport majoritaire a été présenté quant à l'élimination de l'interdiction des boycotts secondaires.

**Le président:** Merci monsieur Friesen.

**M. Friesen:** Ce sont des domaines plutôt importants.

**M. Georgetti:** Non, pas du tout.

**M. Friesen:** Plutôt importants.

**Le président:** Monsieur Friesen, votre temps est écoulé. Nous sommes ici pour parler de l'ALÉNA, et non pas d'une loi provinciale, mais il y a...



[Text]

**Mr. Georgetti:** I'm glad he asked though.

**The Chairman:** You didn't hesitate to answer.

**Mr. Georgetti:** No.

**The Chairman:** Mr. MacWilliam first, followed by Mr. Skelly.

**Mr. MacWilliam:** Thank you very much. Thank you for coming, Mr. Georgetti and colleagues. I want to read something to you into the record, which was interesting testimony given yesterday by Mr. Michael Walker of the Fraser Institute. Perhaps I can get some comments from you and see if you actually agree with this statement. He says that:

Canada has evolved from primarily a goods-producing economy dominated by agriculture at the turn of the century toward a predominantly service-producing economy.

He goes on to say that:

It is the ultimate destiny of all modern economies, including Canada, to evolve toward a state in which virtually all economic activity occurs in what we now call the service sector. That is the pressing lesson of history.

I don't find much wrong with those comments. I was wondering what your perspective on them is, whether you agree with the thrust of the argument or not.

**Mr. Georgetti:** I certainly don't agree with his argument. It should be no surprise to you that Mr. Walker and I don't see eye to eye on many economic issues. He is right in the sense that Canada is moving away from its manufacturing base, and we've been cautioned by the CEO of Mitsubishi, we've been cautioned by many prominent industrialists that losing your manufacturing base is scary, in British Columbia especially. What our future holds for us, we think, our greatest potential for job and wealth creation is adding value to the resources that we extract right now. And with the signing of a North American free trade agreement, we think that the tug on business will be to take the resources they can get in Canada and get them into the Mexican corridor, do their manufacturing there, and add the value onto them.

• 1245

I should also let you know that what Mr. Walker doesn't say in this notion of moving towards a service sector economy is that three-quarters of the jobs created in the service sector pay less than \$6 an hour. We hold a theory that again Mr. Walker might not agree with: jobs that don't pay a liveable wage—that is, jobs that pay under the poverty line, which is under about \$10.50 an hour—are directly subsidized by either the federal or the provincial government—not the jobs, the employer. If that employer can't pay a liveable wage, the people earning their wages from that employer must be subsidized by the taxpayers in order to subsist.

[Translation]

**M. Georgetti:** Je suis néanmoins content qu'il ait posé la question.

**Le président:** Vous n'avez pas hésité à répondre.

**M. Georgetti:** Non.

**Le président:** D'abord M. MacWilliam, puis M. Skelly.

**M. MacWilliam:** Merci beaucoup. Je remercie M. Georgetti et ses collaborateurs d'être venus. Je voudrais faire consigner un procès-verbal des extraits de l'intéressante déposition présentée hier par M. Michael Walker du Fraser Institute. Vous pourrez peut-être me dire ce que vous en pensez pour que je vois si vous êtes en fait d'accord avec sa déclaration. Il a déclaré que:

L'économie du Canada qui, au tournant du siècle, était principalement axée sur la production de biens, et dominée par l'agriculture, est aujourd'hui devenue surtout productrice de services.

Il ajoute:

Le destin de toutes les économies modernes, y compris celle du Canada, est de tendre vers une situation telle que pratiquement toute l'activité économique se produit dans ce que nous appelons le secteur des services. Telle est la claire leçon que nous enseignent l'histoire.

Je ne trouve pas grand-chose à redire à ces observations. Je me demandais ce que vous en pensez, et si vous êtes d'accord avec cette argumentation ou non.

**M. Georgetti:** Je ne suis certainement pas d'accord. Vous ne serez sans doute pas étonnés que M. Walker et moi-même nous soyons pas du même avis à propos de nombreuses questions économiques. Il a raison dans la mesure où le Canada s'éloigne de sa base industrielle; le président-directeur général de Mitsubishi nous a mis en garde tout comme de nombreux éminents industriels, en nous disant qu'une telle évolution est très inquiétante, surtout en Colombie-Britannique. Selon nous, notre avenir, notre plus gros potentiel de création d'emplois et de richesses, est de donner une valeur ajoutée aux ressources que nous extrayons maintenant. Avec la signature d'un accord de libre-échange nord-américain, nous pensons que les entreprises vont essayer de faire sortir du Canada toutes les ressources qu'elles pourront pour les placer au Mexique, y faire leur fabrication, et en faire ainsi des produits à valeur ajoutée.

Je voudrais également vous signaler que lorsqu'il parle d'évolution vers une économie basée sur le secteur des services, M. Walker ne dit pas que les trois-quarts des emplois créés dans ce secteur sont rémunérés à moins de 6\$ de l'heure. M. Walker ne serait sans doute pas d'accord non plus avec notre théorie: Les emplois qui n'offrent pas une rémunération suffisante pour vivre—c'est-à-dire quand la rémunération est inférieure au seuil de pauvreté qui se situe à 10.50\$ de l'heure—ils sont directement subventionnés par le gouvernement fédéral ou un gouvernement provincial—pas les emplois, les employeurs. Si l'employeur ne peut pas verser un salaire permettant à ses employés de vivre, ceux qui le reçoivent doivent être subventionnés par les contribuables pour pouvoir survivre.

[Texte]

What Mr. Walker really advocates is a service sector economy where corporations take welfare from the state. I don't subscribe to that. I don't subscribe to building the deficit and the debt by subsidizing businesses that won't pay a liveable wage. That's what Mr. Walker advocates and that's why we don't agree.

**Mr. MacWilliam:** I asked that because the next few questions, if I can get some brief answers to them, are regarding the service sector. The information sector, telecommunications for example, would that be classified as a service sector industry?

**Mr. Georgetti:** Yes, I think they classify telecommunications as service.

**Mr. MacWilliam:** Do you have any information, approximate or otherwise, of what percentage of the service industry the telecommunications industry would represent? Would it be fairly substantial?

**Mr. Georgetti:** No.

**Mr. MacWilliam:** We had interesting testimony this morning from the Telecommunications Workers Union pertaining to section 13 of the free trade agreement. Essentially, their argument was that the North American Free Trade Agreement sets up conditions in telecommunications amongst the three participants that would actually lead to the export of the very jobs that Mr. Walker is saying will be our area of greatest job creation. What seemed to concern them is that the provisions under NAFTA... we'll be exporting telecommunications jobs either to the United States or Mexico. Is that a fair analysis?

**Mr. Georgetti:** It is a very fair analysis. Furthermore, I think the coincidence is almost too cute about the deregulation of the telephone industry, where I think we will see a lot of technology conducted in the United States and the jobs just won't happen in Canada. The Canadian Airlines collapse should teach Canadians quite a bit about what deregulation does in the short term compared to the long term. In the short term it looks great; in the long term we will have bankrupt companies in the rural areas and competition happening in the urban areas.

Technology being what it is, you could probably run it from a base in Tampa, Florida, rather than from Boundary Road and Kingsway, where B.C. Tel is right now. Canada excels in telecommunications at this point in time. With free trade, I think the growth in that industry is at risk, yes.

**Mr. Skelly:** You have explored two areas of concern: human rights and the fundamentally flawed process by which this has come to the Canadian people.

In the House of Commons, Barbara McDougall answered a question about human rights and political corruption in Mexico by saying that the Government of Canada recognized that it was politically corrupt and it violated human rights in a systematic way.

[Traduction]

Ce que M. Walker recommande est en fait une économie axée sur le secteur des services dans laquelle les entreprises reçoivent une assistance sociale de l'État. Je n'approuve pas cela. Je ne suis pas d'accord avec l'idée d'augmenter le déficit et la dette en subventionnant des entreprises qui ne veulent pas payer un salaire décent. C'est ce que recommande M. Walker; et c'est pourquoi nous ne sommes pas d'accord.

**M. MacWilliam:** Je vous ai demandé cela à cause de mes prochaines questions concernant les services, auxquelles j'espère que vous pourrez répondre brièvement. L'information, les télécommunications par exemple, la classeriez-vous dans le secteur des services?

**M. Georgetti:** Oui, je pense que les télécommunications appartiennent au secteur des services.

**M. MacWilliam:** Avez-vous des renseignements, même approximatifs, quant au pourcentage des services que représenteraient les télécommunications? Est-ce que ce serait un pourcentage élevé?

**M. Georgetti:** Non.

**M. MacWilliam:** Nous avons eu une déposition intéressante ce matin du Syndicat des travailleurs en télécommunications, au sujet de l'article 13 de l'Accord de libre-échange. D'après ce syndicat, l'Accord de libre-échange nord-américain crée entre les trois pays contractants des conditions de télécommunications qui vont en fait entraîner l'exportation d'emplois dans un secteur que M. Walker a identifié précisément comme un domaine où se situent nos plus fortes créations d'emplois. Ce qui semble inquiéter nos témoins est que les dispositions de l'ALÉNA nous feront exporter des emplois dans les télécommunications, soit aux États-Unis, soit au Mexique. Cette analyse est-elle juste?

**M. Georgetti:** C'est une analyse très juste. En outre, la coincidence est presque trop belle entre la déréglementation de l'industrie téléphonique qui fera sans doute qu'une proportion croissante de la technologie naîtra aux États-Unis, et que les emplois ne seront pas créés au Canada. La faillite des lignes aériennes canadiennes devrait faire comprendre à notre population la différence entre les effets à court terme et les effets à long terme de la déréglementation. À court terme, tout paraît merveilleux; à long terme, on a des entreprises qui font faillite dans les régions rurales, et de la concurrence dans les régions urbaines.

La technologie étant ce qu'elle est, on pourrait sans doute gérer des services depuis une base située à Tampa, en Floride au lieu qu'elle soit à Boundary Road ou Kingsway, siège actuel de B.C. Tel. Le Canada est actuellement à la fine pointe du secteur des télécommunications. Le libre-échange risque de compromettre la croissance de cette industrie.

**M. Skelly:** Vous avez abordé deux domaines préoccupant: Les droits de la personne, et la façon foncièrement insatisfaisante dont l'accord a été présenté à la population canadienne.

À la Chambre des communes, Barbara McDougall a déclaré, en réponse à une question sur les droits de la personne et la corruption politique au Mexique, que le gouvernement du Canada admettait qu'il s'agissait d'un pays politiquement corrompu, enfreignant systématiquement les droits de la personne.



[Text]

**Mr. Georgetti:** Mexico?

**Mr. Skelly:** Mexico. The Amnesty International report for the last three years has indicated that, and the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America.

One thing in the question that was asked was whether Barbara McDougall would appear before this committee and talk about what kind of strategy they had working in Mexico to try to bring the human rights and political corruption to a more favourable situation. At the same time, Brian Mulroney talked about cancelling aid to countries that were violators of human rights, be they in GATT or out of GATT.

We have had two primary individuals in this business who now say that they recognize that Mexico is a human rights violator and is politically corrupt. Would you support this committee's calling Barbara McDougall and the Prime Minister before the committee to talk about the kinds of things they admitted are going on in Mexico now, to try to bring this regime up to at least some face-saving state?

• 1250

**Mr. Georgetti:** Absolutely, Ray. It is astonishing that they would recognize that exists and then still enter in good faith... I am astonished, because if a government has no respect for the basic human rights of the people in their own country, what makes anyone think they are going to honour a commercial agreement they have signed? I can't believe that we would think they would act in good faith on a commercial agreement when they won't even treat their own people in their own country with dignity and with their basic rights.

**Mr. Skelly:** One of the things that surprises me is Barbara McDougall would admit in the House of Commons that they were working quite desperately to patch up the human rights image of Mexico.

The second thing is the democratic process. As we see it, there are two processes going on here.

First is the process with NAFTA of the subcommittee hearings that have been slapped together quickly, with little notice to prepare, no access to the agreement, and no publication of the hearings or diversity of location of the hearings. The other one is Bill C-91, the extension of patents on pharmaceuticals. It is being jammed through the House in two days of hearings.

Is it possible to see other agencies put together a hearing process that can communicate the depth of antipathy of the public toward this agreement and toward the process? Is the B.C. Federation of Labour in a position, or the Province of British Columbia in a position, to get out and begin to plumb public opinion on this issue?

**Mr. Georgetti:** We started that process two weekends ago in Fort St. John, in conjunction with the Action Canada Network and the Canadian Labour Congress. For example, we had a representative from the National Farmers Union

[Translation]

**M. Georgetti:** Le Mexique?

**M. Skelly:** Le Mexique. Le rapport d'Amnistie internationale pour les trois dernières années en fait état, ainsi que le Comité inter-Églises sur les droits humains en Amérique latine.

On demandait notamment, dans cette question à Barbara McDougall, si elle se présenterait devant le comité pour parler du type de stratégie appliquée par son gouvernement au Mexique dans le but d'améliorer la situation au plan des droits de la personne et de la corruption politique. Brian Mulroney a parlé en même temps d'annuler toute aide aux pays qui enfreignaient les droits de la personne; à l'intérieur ou à l'extérieur du GATT.

Nous avons deux acteurs de premier plan dans cette affaire qui disent reconnaître que le Mexique ne respecte pas les droits de la personne, et qu'il est politiquement corrompu. Seriez-vous d'accord pour que notre comité convoque Barbara McDougall et le premier ministre afin qu'ils nous parlent du genre de choses dont ils ont admis qu'elles se produisaient actuellement au Mexique; et pour qu'ils nous disent ce qu'ils envisagent de faire afin que ce régime puisse au moins sauver la face?

**M. Georgetti:** Absolument, Ray. Il est surprenant qu'ils reconnaissent la situation et que, néanmoins, de bonne foi, ils décident... Je suis surpris parce que, si un gouvernement ne manifeste aucun respect envers les droits élémentaires de la personne de ses propres citoyens, en vertu de quoi pourrait-on penser qu'il va honorer un accord commercial qu'il aura signé? Je ne vois pas comment nous pourrions croire en leur bonne foi au sujet d'une entente commerciale s'ils ne traitent même pas leurs propres concitoyens avec dignité, et en respectant leurs droits fondamentaux.

**M. Skelly:** L'une des choses qui m'étonnent, c'est que Barbara McDougall reconnaisse à la Chambre des communes que son gouvernement fait des efforts désespérés pour améliorer l'image du Mexique en matière de droits de la personne.

La deuxième chose qui m'étonne c'est le processus démocratique. À nos yeux, il y a deux processus en cours.

D'abord, nous avons l'étude de l'ALÉNA par le sous-comité dont les audiences ont été mises en place avec beaucoup de précipitation et trop peu de temps pour se préparer, aucun accès à l'accord ni aucune annonce publique des audiences qui se déroulent, en outre, dans des endroits très divers. Nous avons ensuite le projet de loi C-91, l'extension des brevets sur les produits pharmaceutiques. Et on l'impose à la Chambre en deux jours d'audiences.

Pourrait-on envisager que d'autres organisations mettent sur pied une série d'audiences qui permettraient de montrer la profonde opposition de la population à l'endroit de cet accord et de la procédure utilisée? La Fédération du travail de Colombie-Britannique ou le gouvernement de Colombie-Britannique sont-ils en mesure de sonder l'opinion publique à ce sujet?

**M. Georgetti:** Nous avons commencé à le faire il y a deux semaines à Fort St. John, en collaboration avec le Réseau canadien d'action et le Congrès du travail du Canada. Nous nous sommes, un représentant du Syndicat national du

[Texte]

and myself speaking to an open forum in Fort St. John about the impacts and the results of the North American Free Trade Agreement. We intend to continue this process until a decision is finally made by the Canadian population on North American free trade. I think it will be made in the polls during the federal election. But we intend to enlighten as many of the British Columbia public as we can over the next 12 months on the impacts of NAFTA.

**Mr. Skelly:** The National Anti-Poverty Organization came before the committee, and we began to look at the kinds of perceptions their organization had about the organization. They made some fairly clear statements that they felt this was going to be jammed through in spite of anything Canadians said or did in any numbers. They also felt that the same thing would happen to Bill C-91; that somewhere else the commitments have been made and the Canadian people are irrelevant in this process. Is that essentially the feeling of the members of the B.C. Federation of Labour?

**Mr. Georgetti:** Yes, it is. I should caution everyone, and I am sure you, as a politician, feel it more directly than I as an observer, that this reflects on all politicians. The Canadian public has this attitude that you do what you want; that particularly when you are in government you do exactly what you want. You don't care about the public opinion of Canadians.

I think that's exactly what the Tory government saw in the constitutional debate. It wasn't a rejection of Canada. It was a rejection of the leaders of the political system in Canada coming out with crass statements that offended the Canadian public. And you saw the public backlash. I was quite taken aback by the animosity that most British Columbians hold towards elected individuals. It is because they think their views aren't heard. And they think in this free trade agreement, despite the fact they don't want it to happen, that this government is going to ram it through; that their views are only really sought in election campaigns or when the government gets stuck having to take a referendum because certain provinces had the law in place.

**Ms Schira:** Ray, if you are asking whether the federation is as cynical as some of the other groups you heard from, yes, it is. My question to the group would be, why are you even holding hearings after the agreement has already been initialled? There was this big hoopla of the Prime Minister going down to wherever it was in Texas to sign the agreement. If you don't want us to be cynical, why are you here? That's my question to the committee.

**Mr. Skelly:** Thank you, Ms Schira.

[Traduction]

cultivateur et moi-même, par exemple, adressés à une assemblée publique à Fort St. John, pour parler des répercussions et des résultats de l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous avons l'intention de poursuivre de telles initiatives jusqu'à ce que la population canadienne puisse se prononcer définitivement sur la question du libre-échange en Amérique du Nord. Je pense que cela se fera par la voie des urnes, à l'occasion d'élections fédérales. Nous avons toutefois l'intention d'expliquer les retombées de l'ALÉNA à autant d'habitants de notre province que possible au cours des 12 prochains mois.

**M. Skelly:** L'Organisation nationale antipauvreté s'est présentée devant ce comité, et nous avons commencé à examiner comment cette organisation perçoit l'Accord. Ses représentants nous ont dit clairement qu'on allait nous l'imposer, quoique dise ou fasse les Canadiens. Ils pensent également que la même chose pourrait se produire avec le projet de loi C-91, et que les engagements qui peuvent avoir été pris antérieurement ou l'avis de la population canadienne constituent des facteurs négligeables. Est-ce en gros ce que pensent les membres de la Fédération du travail de Colombie-Britannique?

**M. Georgetti:** Oui, tout à fait. Je devrais vous mettre en garde—et je suis sûr que vous même en tant qu'homme politique vous vous en rendez plus directement compte que moi qui ne suis qu'observateur—quant aux retombées sur toutes les personnalités politiques. La population canadienne considère qu'on fait ce que l'on veut, et tout particulièrement lorsque l'on est au gouvernement. On ne se soucie plus de ce que pense l'opinion publique.

Je crois que c'est exactement ce que le débat constitutionnel a montré au gouvernement conservateur. Ce n'était pas un rejet du Canada, mais des dirigeants du système politique canadien qui font des déclarations qui offensent la population du pays. Vous avez pu constater comment le public a réagi. J'ai été surpris par l'animosité manifestée par la majorité des habitants de Colombie-Britannique à l'endroit des élus. C'est parce qu'ils ont l'impression que l'on ne tient pas compte de leur point de vue; ils pensent que, même s'ils ne veulent pas qu'il en soit ainsi, le gouvernement va imposer l'adoption de l'Accord de libre-échange et qu'on leur demande seulement leur avis au moment des campagnes électorales, ou lorsque le gouvernement se trouve obligé d'organiser un référendum parce que certaines provinces ont adopté une loi à cet effet.

**Mme Schira:** Ray, si vous voulez savoir si notre fédération est aussi méfiante que certains des autres groupes que vous avez entendus, je vous le confirme. Je demanderais au comité pourquoi il tient des audiences alors que l'accord a déjà été parafé? Le premier ministre est allé en grand tra-la-la je ne sais où au Texas pour signer l'accord. Si vous ne voulez pas encourager notre méfiance, pourquoi êtes-vous ici? Voilà la question que je pose au comité.

**M. Skelly:** Merci, madame Schira.



[Text]

**The Chairman:** The committee is here because of the principles of the agreement. At some point in time the agreement will be signed by the three leaders, at which point in time each of the countries must take it through their legislature. So we are discussing, at this point in time, the principles of a free trade agreement. Eventually there will be a piece of legislation, just like there was on free trade.

• 1255

**Ms Schira:** Taking it through the House and the legislatures?

**The Chairman:** No, it only goes through the federal House. It doesn't go through the state legislatures in the United States or anywhere else. That is the procedure.

I know we are on a tight schedule. Mr. LeBlanc would like to ask one or two small questions.

**Mr. LeBlanc:** I have many questions, but I just want to ask about the interprovincial trade barriers you mentioned earlier. You are in favour, as a federation, of lowering the interprovincial trade barriers?

**Mr. Georgetti:** Only if it makes economic sense, there is mitigation of any dislocation, and it enhances the economy of Canada.

**Mr. LeBlanc:** What do you mean by economic dislocation?

**Mr. Georgetti:** I mean job losses, lay-offs or firings.

**Mr. LeBlanc:** If there are going to be job losses associated with the reduction of interprovincial trade barriers, then you are against it.

**Mr. Georgetti:** I didn't say that. I said there has to be mitigation, there have to be adjustment programs and training for people to go to real jobs. They can't pile up more people in the unemployment line for the sake of this free market economy. We are not blindly in favour of the free market economy. There are people's lives at stake. If taking down the barriers makes economic sense for Canada and we can deal with the dislocations to make sure there is a minimum of economic dislocation for real people, then we would look at those, yes. That's what we said in Montreal.

**Mr. LeBlanc:** You talked earlier about the service economy in reference to Mr. MacWilliam's question and you were opposed to the service jobs where the pay is below a liveable wage. What is the standard by which you refer to a liveable wage?

**Mr. Georgetti:** The poverty line is \$22,000 per year for a family of three.

**Mr. LeBlanc:** It varies, of course, across different parts of Canada, depending on which definition of poverty you use.

**Mr. Georgetti:** I'm using the government's definition of poverty.

**Mr. LeBlanc:** Statistics Canada's low income cut-off?

[Translation]

**Le président:** Le comité est ici à cause des principes que contient l'accord. À un moment donné, celui-ci sera signé par les trois dirigeants politiques et chacun des pays devra alors le soumettre à son assemblée législative. Il est donc question, ici en ce moment, des principes d'un accord de libre-échange. Enfin de compte, il y aura une loi, exactement comme dans le cas du libre-échange.

**Mme Schira:** Qui sera présentée à la Chambre et aux législatures?

**Le président:** Non; seulement à la Chambre fédérale. Le texte de loi ne passera pas par des législatures des États américains, ni par quoi que ce soit d'autre. Telle est la procédure.

Je sais que nous avons un horaire serré. M. LeBlanc voudrait poser un ou deux brèves questions.

**M. LeBlanc:** J'en ai beaucoup à poser, mais je m'en tiendrai aux obstacles au commerce interprovincial dont vous avez parlé tout à l'heure. Votre fédération est favorable à leur suppression?

**M. Georgetti:** Seulement si cela se justifie sur le plan économique; si cela atténue la désorganisation économique, et stimule l'économie canadienne.

**M. LeBlanc:** Qu'entendez-vous par désorganisation économique?

**M. Georgetti:** J'entends par là les pertes d'emplois, les mises à pied, ou les licenciements.

**M. LeBlanc:** Si la réduction des obstacles au commerce interprovincial entraîne des pertes d'emplois, vous y seriez opposé.

**M. Georgetti:** Je n'ai pas dit cela. J'ai dit qu'il fallait réduire ces obstacles; qu'il faudrait des programmes de reconversion et de formation pour que les gens retrouvent des emplois. Il ne faut pas qu'au nom de l'économie de marché les queues formées par les chômeurs continuent à s'allonger. Nous ne sommes pas inconditionnellement favorables à l'économie de marché. La vie des gens en dépend. Si la suppression de ces obstacles se justifie sur le plan économique pour le Canada, et s'il est possible de réduire au minimum les perturbations économiques que cela entraînera, nous y sommes favorables. C'est ce que nous avons déclaré à Montréal.

**M. LeBlanc:** En réponse à la question de M. MacWilliam, vous avez parlé tout à l'heure de l'économie de service et dit que vous étiez opposé aux emplois de service payés au-dessous du minimum vital. À quelle norme vous référez-vous en l'occurrence?

**M. Georgetti:** Le seuil de pauvreté est de 22 000\$ par an, pour une famille de trois personnes.

**M. LeBlanc:** Cela varie, naturellement, selon la région du Canada et de la façon dont on définit la pauvreté.

**M. Georgetti:** J'utilise la définition du gouvernement.

**M. LeBlanc:** Le seuil de faible revenu établi par Statistique Canada?

[Texte]

**Mr. Georgetti:** Yes, it is \$20,000,—

**The Chairman:** It's \$10 per hour on an eight-hour day.

**Mr. Georgetti:** The poverty line is at 2,000 hours a year. But I'm not suggesting that's the poverty line. That's the base. Again, it depends on where you live. I don't think you could live in Ottawa on \$20,000 per year, so why should anyone else?

**Mr. LeBlanc:** Should that be the minimum wage?

**Mr. Georgetti:** It is our policy that the minimum wage in British Columbia should be 75% of the industrial wage.

**Mr. LeBlanc:** What is that?

**Mr. Georgetti:** That would be about \$10.50 per hour right now.

**Mr. LeBlanc:** So what is the minimum wage?

**Mr. Georgetti:** It is \$5.50.

**Mr. LeBlanc:** So you would double the minimum wage in British Columbia.

**Mr. Georgetti:** I would move to get the minimum wage up, because if I were the government, which you are—

**Mr. LeBlanc:** No, I'm with the opposition.

**Mr. Georgetti:** —I'm sorry—I'd want to stop indirectly subsidizing all employers who don't pay a liveable wage. Why should Canadian taxpayers subsidize these employers who are not paying a liveable wage?

**Mr. LeBlanc:** When they subsidize these employers, you mean in terms of...?

**Mr. Georgetti:** People have to live. If they don't make liveable wages, our social safety net has to take care of them. That is a direct subsidy to those employers, in our estimation.

How else can you view it? If we did it in another way and they made \$10 per hour and the government gave the company \$5 back, you'd get a tariff barrier on that from the U.S. When we don't enforce laws that pay minimum wage or Mexico doesn't enforce minimum wage laws, that's not considered an unfair subsidy.

**Mr. LeBlanc:** So a minimum wage would have to be \$10 per hour, let's say, in British Columbia.

**Mr. Georgetti:** Seventy-five percent of the average industrial wage.

**Mr. LeBlanc:** Okay. Do you accept the argument raised by some people that higher minimum wages lead to higher unemployment and a reduced number of jobs?

**Mr. Georgetti:** No.

**Mr. LeBlanc:** You don't accept that analytical link or hypothesis?

**Mr. Georgetti:** No.

[Traduction]

**M. Georgetti:** Oui, 20 000\$,...

**Le président:** Dix dollars de l'heure pour une journée de huit heures.

**M. Georgetti:** Le seuil de pauvreté s'établit à 2 000 heures par an. Je ne prétends pas qu'il s'agisse véritablement du seuil de pauvreté. C'est la base à partir de laquelle on le calcule; cela dépend, bien sûr, de l'endroit où vous vivez. Je ne pense pas que vous puissiez vivre à Ottawa avec 20 000\$ par an; pourquoi cela serait-il possible pour quelqu'un d'autre?

**M. LeBlanc:** Cela devrait-il être le salaire minimum?

**M. Georgetti:** Nous voudrions que le salaire minimum en Colombie-Britannique soit de 75 p. 100 du salaire dans l'industrie.

**M. LeBlanc:** Qui est de?

**M. Georgetti:** Environ 10,50\$ de l'heure, actuellement.

**M. LeBlanc:** C'est donc là le salaire minimum?

**M. Georgetti:** Le salaire minimum est à 5,50\$.

**M. LeBlanc:** Vous voudriez donc doubler le salaire minimum en Colombie-Britannique.

**M. Georgetti:** Je serais partisan de son augmentation, car si j'étais le gouvernement, que vous représentez...

**M. LeBlanc:** Non, je fais partie de l'opposition.

**M. Georgetti:** ... Excusez-moi... Je cesserais de subventionner indirectement tous les employeurs qui ne versent pas à leurs employés un salaire qui leur permette de vivre. Pourquoi les contribuables canadiens devraient-ils subventionner de tels employeurs?

**M. LeBlanc:** Lorsqu'ils subventionnent ces employeurs, vous voulez dire sur le plan de...?

**M. Georgetti:** Il faut bien que les gens vivent. Si leur salaire ne le leur permet pas, c'est notre sécurité sociale qui entre en jeu. À notre avis, cela revient à subventionner directement ces employeurs.

Comment pourriez-vous voir les choses autrement? Si nous procédions autrement, et si les salariés gagnaient 10\$ de l'heure et que le gouvernement versait 5\$ à l'entreprise, les États-Unis dresseraient une barrière tarifaire. Quand nous n'appliquons pas de loi qui exige le versement d'un salaire minimum, ou que le Mexique n'applique pas non plus de loi dans ce domaine, ce n'est pas considéré comme une subvention inéquitable.

**M. LeBlanc:** Donc le salaire minimum devrait être de 10\$ de l'heure, en Colombie-Britannique, par exemple.

**M. Georgetti:** Soixante-quinze pour cent du salaire moyen de l'industrie.

**M. LeBlanc:** Bien. Êtes-vous d'accord avec les gens qui disent qu'une augmentation du salaire minimum contribue au chômage et à une réduction du nombre des emplois?

**M. Georgetti:** Non.

**M. LeBlanc:** Vous n'êtes pas d'accord avec cette analyse ou hypothèse?

**M. Georgetti:** Non.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** Okay. Thank you.

• 1300

**The Chairman:** I believe Mr. Skelly has a short question.

**Mr. Skelly:** I want to pursue a question from Mr. LeBlanc at the beginning about a difference—are you opposed to this trade agreement and would you be opposed to all NAFTAs? The Liberal party has basically taken the position they would renegotiate this thing.

When the Council of Canadians and the Action Canada Network came before the committee, they made clear unequivocal statements that this was so badly flawed, there was no renegotiation. You get rid of this agreement and you start basically, as I understand it, from the principles you have laid out. Is that your position, that this is completely flawed and we should start from scratch again?

**Mr. Georgetti:** Yes. The best way to edit is with an eraser. Frankly, the Liberals invented free trade. They're not opposed to free trade. They may say that right now to try to get elected. I always maintain they act like New Democrats in opposition and Tories when they get in power.

They are not opposed, as I understand it, to the bilateral agreement, and they are not opposed to NAFTA in its basic theory. We are.

**Mr. Skelly:** So your position is consistent with the Action Canada Network.

**Mr. Georgetti:** Our position is to abrogate and start from scratch again. There has to be a set of ground rules before you can negotiate a trade agreement. You can't go and do it and then try to put the rules around it. It doesn't hang off the tree right.

**Mr. Skelly:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I thank you for appearing. I know you accommodated us into the schedule. Thank you.

**Mr. Georgetti:** Thank you.

**The Chairman:** The meeting will reconvene at 2 p.m. here.

[Translation]

**M. LeBlanc:** Bon. Merci.

**Le président:** Je crois que M. Skelly a une brève question à poser.

**M. Skelly:** Je voudrais revenir sur une question que M. LeBlanc a posée au début au sujet d'une différence. . . Êtes-vous hostile à cet accord commercial, et le seriez-vous également à tous les ALÉNA? Le Parti libéral a clairement déclaré qu'il renégocierait pas cet accord.

Lorsque le Conseil canadien et le Réseau canadien d'action ont comparu devant ce comité, ils ont déclaré sans ambiguïté que cet accord était si profondément vicié, qu'aucune renégociation n'était possible. Si je comprends bien, vous vous en débarrassez et vous recommencez à partir des principes de base que vous avez adoptés. C'est bien cela; vous considérez que cet accord est complètement vicié et qu'il faudrait repartir de zéro?

**M. Georgetti:** Oui. La gomme est le meilleur instrument de révision. Franchement, ce sont les Libéraux qui ont inventé le libre-échange. Ils n'y sont pas opposé. Ils disent peut-être actuellement qu'ils le sont, pour se faire élire. J'ai toujours soutenu qu'ils se comportent comme des Néo-démocrates, lorsqu'ils sont dans l'opposition, et comme des Torys, lorsqu'ils sont au pouvoir.

À mon sens, ils ne sont pas hostiles à l'accord bilatéral; pas plus qu'ils ne le sont aux principes de base de l'ALÉNA. Nous le sommes.

**M. Skelly:** Donc votre position concorde avec celle du Réseau canadien d'action.

**M. Georgetti:** Ce que nous voulons, c'est que cet accord soit abrogé, et que l'on reparte de zéro. Avant de pouvoir négocier un accord commercial, il faut avoir un ensemble de règles de base. Vous ne pouvez pas conclure un accord et seulement ensuite essayer d'y adapter les règlements. Cette méthode ne marche pas.

**M. Skelly:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Je vous remercie d'avoir bien voulu comparaître. Je sais que vous avez été obligé de modifier votre emploi du temps pour cela. Merci.

**M. Georgetti:** Merci.

**Le président:** La séance reprendra ici, à 14 heures.

## AFTERNOON SITTING

• 1406

**The Chairman:** I call the meeting to order. We welcome the British Columbia Teachers' Federation, and its president, Ray Worley. Maybe Mr. Worley could introduce the panel that's with him. Again, I know they have a lengthy presentation that they're going to attempt to condense for the members of the committee, so we'll have about an equal amount of time left for questions. I'll open it up to Mr. Worley.

## SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

**Le président:** À l'ordre. Nous accueillons maintenant la British Columbia Teachers' Federation, et son président, Ray Worley. J'invite M. Worley à présenter les membres du groupe qui l'accompagnent. Je sais qu'ils ont un long exposé à faire et qu'ils essaieront de le résumer pour les membres de ce comité, afin de nous permettre de réserver aux questions à peu près la moitié du temps dont nous disposons. Je donne la parole à M. Worley.

[Texte]

**Mr. Ray Worley (President, British Columbia Teachers' Federation):** Thank you, Mr. Chairperson. I'd like to introduce the people who are with me this afternoon: Jim MacFarlan, the Assistant Executive Director of BCTF; John Calvert, an adjunct professor in political science at SFU, who has worked closely with the federation in a number of ways over time; Jef Keighley from the B.C. branch of Action Canada Network, of which the federation is a member; and Elsie McMurphy, the Executive Director of the British Columbia Teachers' Federation.

Chairperson and members of the committee, we want to thank you for the opportunity to make a presentation today to raise some of the concerns we have about the future of public education and social services as a result of NAFTA. BCTF represents 40,000 public school teachers in B.C. We speak on behalf of teachers on a broad range of concerns, as well as supporting our 76 local associations.

We want to specifically focus today's presentation on areas of our expertise in education, although we have broader concerns that we share with other individuals and organizations about the negative impacts of NAFTA on aspects of the Canadian economy and society.

We're convinced that what we've had an opportunity to see of NAFTA would force negative changes in a number of areas, particularly in health care and the social safety net. Over the long term, NAFTA, like the Canada-U.S. Free Trade Agreement before it, treats many of our social institutions as service commodities that must be subject to economic competition. This treatment of services as economic commodities presents a clear and present danger to the education and social services that have brought Canada to its comparatively high quality of life.

In this brief we focus in the most detail on questions about the impact of provisions of NAFTA on public education. We also have particular concerns about its effect on day care, post-secondary education and social services.

We're not sure that we've identified all of the concerns about the potential impact of NAFTA on public education and related social services, nor do we believe that either our teacher members or the general public are getting an adequate opportunity to understand just what the long-term effects of this agreement could be.

We raise many questions for which there do not appear to be answers at this time, questions to which the public has a right to know the answers.

This lack of sufficient analysis and understanding is directly caused by the impossible limitations on the operation of this committee. For example, only a few days ago were we able to get a copy of the text of the agreement, a text that is some 1,400 pages in length, and we heard only at the end of last week that we would be able to make a presentation.

[Traduction]

**M. Ray Worley (président, British Columbia Teachers' Federation):** Merci, monsieur le président. Permettez-moi de présenter les personnes qui m'accompagnent, cet après-midi: Jim MacFarlan, directeur exécutif adjoint de la BCTF; John Calbert, professeur auxiliaire de sciences politiques à l'Université Simon Fraser, qui a souvent travaillé en étroite collaboration avec notre fédération; Jef Keighley, de la section colombienne du Réseau canadien d'action, dont notre fédération est membre; et Elsie McMurphy, directrice exécutive de la British Columbia Teachers' Federation.

Monsieur le président et membres du comité, nous vous remercions de nous avoir offert la possibilité de témoigner aujourd'hui et de soulever certains des sujets de préoccupations que nous inspire l'avenir de l'éducation publique et des services sociaux, à cause de l'ALÉNA. La BCTF représente 40 000 enseignants des écoles publiques de Colombie-Britannique. Nous allons donc exposer les préoccupations de ces enseignants, ainsi que des 76 associations locales auxquelles nous accordons notre soutien.

Nous voudrions axer nos remarques sur des questions relatives à l'éducation, domaine qui est de notre compétence, bien que nous ayons également d'autres préoccupations, que nous partageons avec d'autres particuliers et organismes, au sujet des effets négatifs de l'ALÉNA sur l'économie et la société canadienne.

Nous sommes convaincus que ce que nous avons pu voir de l'ALÉNA aura des répercussions négatives dans plusieurs domaines, en particulier pour les soins de santé et la sécurité sociale. À long terme, l'ALÉNA, comme l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis avant lui, traite un grand nombre de nos institutions sociales comme des organismes de services qui doivent être assujettis à la concurrence économique. Cette conception est dangereuse pour l'éducation et les services sociaux auxquels le Canada doit sa qualité de vie relativement élevée.

Dans notre mémoire, nous mettons surtout l'accent sur les effets de l'ALÉNA sur l'éducation publique. Nous craignons également énormément ses effets sur la garde d'enfants, l'éducation postsecondaire et les services sociaux.

Nous ne sommes pas certains d'avoir cerné tous les effets préjudiciables que l'ALÉNA pourrait avoir sur l'éducation publique et les services sociaux connexes; nous ne pensons pas non plus, d'ailleurs, que les enseignants qui sont membres de notre fédération, ni le grand public, ont vraiment eu l'occasion de comprendre ce que pourraient être les répercussions à long terme de cet accord.

Nous soulevons de nombreuses questions pour lesquelles il ne semble pas que l'on ait encore donné de réponses; pourtant, le public est en droit de les demander.

Les impossibles contraintes imposées aux travaux de ce comité sont directement responsables de l'absence d'une analyse suffisante et d'une claire compréhension de la question. Par exemple, il n'y a que quelques jours que nous avons pu obtenir un exemplaire du texte de l'accord, qui couvre 1 400 pages; et ce n'est qu'à la fin de la semaine dernière que nous avons appris que nous pourrions témoigner devant vous.



## [Text]

Also of concern is the limit on the number of hearings that are being held. Entire provinces have no opportunity for citizens to have input.

• 1410

In British Columbia, only those with easy access to the lower mainland have a chance to have their say, and even then some groups have been refused time for a presentation. The impact of NAFTA, however, is in the same order or magnitude as the constitutional discussions we have just been through. In that process public consultation of many kinds, as well as debate, allowed Canadians to make up their minds about the proposed agreement.

Our cursory examination of the deal—and I'd underline that it's been cursory for the time pressure reasons I've mentioned—and the analysis from other organizations make it clear that this is not simply a small addition to the Canada-U.S. Free Trade Agreement. It's a very major new step with profound implications for all Canadians.

Why is there such haste? Why so little opportunity for public discussion? We urge this committee to open up the process by extending the timeframe for consultation and holding hearings in several regions in B.C. as well as in all the provinces.

Is NAFTA a threat to public education as a distinct Canadian social and cultural institution? First of all, does NAFTA even directly cover public education? We've come to the conclusion that indeed it does, according to chapter 12, the section that covers cross-border trade in services.

In addition, other sections of the agreement, such as chapter 10 on government procurement, will impact on educational purchases eliminating the ability to provide favourable treatment to local suppliers. Section 3 of article 1201, "Scope and Coverage", says:

Nothing in this Chapter shall be construed to

prevent a Party from providing a service or performing a function, such as . . . public education. . . in a manner that is not inconsistent with this Chapter.

Cutting through all the clause's double negatives, which would have any English teacher, myself included, slashing with a red pen, it provides for government to continue to run public education systems, but within the rules set up in chapter 12. It is precisely these rules that present a clear danger to what we value, and believe most Canadians value, about the social and cultural institution that is the public school.

## [Translation]

Ce qui nous inquiète également c'est la limite imposée aux nombres des audiences. Les habitants de provinces entières ne pourront pas faire valoir leurs opinions.

En Colombie-Britannique, seuls ceux qui ont aisément accès au Lower Mainland ont la possibilité de s'exprimer; même dans ce cas, plusieurs groupes qui avaient demandé à témoigner ont vu leur requête rejetée. Les répercussions de l'ALÉNA ont, cependant, la même ampleur et la même importance que le débat constitutionnel que nous venons de vivre. Au cours de ce processus, le public a été abondamment consulté et les nombreuses occasions de débats ont permis aux Canadiens de se faire une opinion sur l'accord proposé.

L'examen rapide que nous avons fait de l'accord—et je souligne qu'il a été rapide à cause des contraintes de temps dont je viens de parler—et l'analyse effectuée par d'autres organismes montre clairement qu'il ne s'agit pas simplement d'un ajout mineur à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. L'ALÉNA représente une nouvelle étape très importante, qui aura des répercussions profondes pour tous les Canadiens.

Pourquoi tant de hâte? Pourquoi si peu d'occasions de tenir un débat public? Nous demandons instamment à ce comité d'élargir le processus en prolongeant les délais fixés pour les consultations, et en tenant des audiences dans plusieurs régions de la Colombie-Britannique ainsi que dans toutes les provinces.

L'ALÉNA constitue-t-il une menace à l'éducation publique en tant qu'institution sociale et culturelle canadienne distincte? Premièrement, l'ALÉNA porte-t-il même directement sur l'éducation publique? Nous avons conclu que oui, si l'on en croit le chapitre 12 portant sur le commerce transfrontières des services.

En outre, d'autres sections de l'accord, notamment le chapitre 10 sur les marchés publics, auront des répercussions sur les achats dans le domaine éducatif en interdisant d'accorder un traitement favorable aux fournisseurs locaux. Le paragraphe 3 de l'article 1201, «Portée et champ d'application» dispose que:

Aucune disposition du présent chapitre ne sera interprétée comme

empêchant une Partie de fournir un service ou d'accomplir une fonction, par exemple. . . l'éducation publique. . . d'une manière qui ne soit pas compatible avec les dispositions du présent chapitre.

Si l'on passe outre aux doubles négatifs qui inciteraient tout professeur d'anglais, moi-même inclus, à jouer du crayon rouge, cela permet au gouvernement de continuer à administrer les régimes d'éducation publique, mais conformément aux règlements énoncés au chapitre 12. Ce sont précisément ces règlements qui menacent clairement les valeurs auxquelles nous sommes attachés et, nous le pensons, la plupart des Canadiens aussi, concernant l'institution sociale et culturelle qu'est l'école publique.

## [Texte]

Two elements of chapter 12 in particular we see as dangerous to our concept of public control and delivery of public education services. These relate to national treatment and a professional certification. First, national treatment and local presence, article 1202 on national treatment says:

1. Each Party shall accord to service providers of another Party treatment no less favourable than that it accords, in like circumstances, to its own service providers.

2. The treatment accorded by a Party under paragraph 1 means, with respect to a state or province, treatment no less favourable than the most favourable treatment accorded, in like circumstances, by that state or province to service providers of the Party of which it forms a part.

Article 1205 on local presence says:

No Party may require a service provider of another Party to establish or maintain a representative office or any form of enterprise, or to be resident, in its territory as a condition for the cross-border provision of a service.

A provision similar to these exists in the Canada-U.S. Free Trade Agreement in section 1402.

NAFTA is even more restrictive of the rights of provincial governments to make decisions that support services being provided by those in the community. The wording is much more explicit than that in the Canada-U.S. Free Trade Agreement in granting the right of firms to be involved in service contracts without having a local presence. NAFTA also says that there can be no office or residency requirement, while the FTA is more vague about this.

Because NAFTA is even more encompassing than the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the future impact on a range of services will be far more profound than under the FTA. What will happen to education in British Columbia because of NAFTA? We've chosen to use a specific example for illustration, one related to grade 12 provincial examinations, a basic element of the certification by the Government of B.C. that a student has met the requirements for graduation from secondary school.

Preparation of grade 12 examinations is currently contracted out by the B.C. government, not carried out by employees of the Ministry of Education. The value of this contract is well over the \$25,000 cut-off point where governments must open up contracts to competition from American or Mexican service providers. To appropriately prepare these examinations, a contractor would have to have not just a knowledge of the subject-matter, but the nuances

## [Traduction]

Le chapitre 12 comporte, en particulier, deux éléments qui paraissent menacer notre conception du contrôle et de la prestation publiques de nos services d'éducation publique. Il s'agit du traitement national et de la certification professionnelle. Premièrement, à propos du traitement national et de la présence locale, l'article 1202 relatif à la présence locale dispose que:

1. Chacune des Parties accordera aux fournisseurs de services d'une autre Partie un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde à ses propres fournisseurs de services dans des circonstances analogues.

2. Le traitement accordé par une partie aux termes du paragraphe 1 s'entend, en ce qui concerne le gouvernement d'un État ou d'une province, d'un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable que cet État ou cette province accorde, dans des circonstances analogues, aux fournisseurs de services de la Partie sur le territoire de laquelle cet État ou cette province est situé.

L'article 1205 sur la présence locale dispose que:

Aucune Partie ne pourra imposer à un fournisseur de services d'une autre Partie d'établir ou de maintenir sur son territoire un bureau de représentation ou toute forme d'entreprise, ou d'y être résident, aux fins de la prestation transfrontières d'un service.

L'article 1402 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis comporte une disposition analogue.

L'ALÉNA impose encore plus de restrictions aux droits des gouvernements provinciaux de prendre des décisions de soutien aux services fournis par les membres de la collectivité. Son texte, en ce qui concerne le droit des entreprises à être parties à des marchés de service sans présence locale, est encore plus explicite que celui de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. L'ALÉNA précise également qu'il ne peut y avoir aucune obligation en matière de résidence ou d'établissement de bureau, alors que l'ALE est plus vague sur ce point.

Comme le champ d'application de l'ALÉNA est encore plus vaste que celui de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ces effets futurs sur toute une gamme de services seront beaucoup plus marqués que ceux de l'ALE. Quelles seront les répercussions de l'ALÉNA sur l'éducation en Colombie-Britannique? Nous avons choisi un exemple précis à titre d'illustration. Il a trait aux examens provinciaux de 12<sup>e</sup> année, condition fondamentale de la délivrance d'un diplôme d'études secondaires à un élève par le gouvernement de la Colombie-Britannique.

La préparation des examens de 12<sup>e</sup> année est actuellement assurée sous contrat passé par le gouvernement de la Colombie-Britannique, et non par les employés du ministère de l'Éducation. Le montant de ce contrat est très supérieur au plafond de 25 000 \$ à partir duquel les gouvernements doivent également ouvrir le concours aux fournisseurs de services américains ou mexicains. Pour pouvoir bien préparer ses examens, un entrepreneur doit non



*[Text]*

and the subjective elements that are reflected in the curriculum and practices of the schools, and cultural elements that are seldom explicitly stated but are still of fundamental significance.

• 1415

Yet because NAFTA recognizes services only as an economic commodity, the B.C. government would be obligated to let American or Mexican contractors bid on an equal basis with B.C. contractors. This is a clear example of just how inappropriate it would be to give U.S. and Mexican firms wide-ranging new rights to bid on educational service contracts, especially as they will not even be required to have a physical presence in the province.

These grade 12 provincial examinations are cited as only one of many examples of public-education-related services that are contracted by the education ministry to individuals or groups knowledgeable about the B.C. education system and its traditions. These examples illustrate why it is inappropriate and unacceptable to view government services, in particular education services, as a commodity which is open to international trade.

Those familiar with the text of NAFTA may wonder, but you've missed the protections outlined in article 1206 on reservations. On the surface, article 1206 provides for a province or local government to exclude existing services from open competition from the U.S., Mexico and any other country that might eventually join the agreement, but such protections are an illusion.

Several limitations apply to the right to exempt particular services from competition by foreign contractors on the same basis as Canadian contractors. The first limitation is the ability by government to designate only existing services, thus any new social service must be open to transnational competition.

As an example, if the federal government were ever to live up to its election promise of a national day care program, it could not specify that the program must be run only by Canadian non-profit organizations. Because it is a new government service, it would be required to allow private, for-profit companies from the U.S. or Mexico to bid for the right to deliver child care.

The second limitation is that a provincial government must within two years designate existing services as being exempt from the transnational competition provisions. Any service not specifically designated will, after two years, automatically fall into the open-for-transnational-competition category.

*[Translation]*

seulement avoir une bonne connaissance du sujet, mais également des nuances et des éléments subjectifs liés au programme et aux pratiques des écoles; ainsi que d'éléments culturels qui sont rarement explicités mais n'en revêtent pas moins une importance fondamentale.

Cependant, du fait que l'ALÉNA considère que les services ne sont qu'un bien économique, le gouvernement de la Colombie-Britannique serait obligé de laisser les entrepreneurs américains ou mexicains présenter des soumissions, au même titre que les entrepreneurs colombiens. Voilà un exemple qui montre à quel point il ne serait pas convenable d'accorder de nouveaux droits très étendus aux entreprises américaines et mexicaines qui leur permettraient de répondre aux appels d'offres de services éducatifs, d'autant plus que ces entreprises ne seraient même pas tenues d'avoir une présence locale dans la province.

Ces examens provinciaux de 12<sup>e</sup> année ne sont qu'un des nombreux exemples de services liés à l'éducation faisant l'objet de marchés passés par le ministère de l'Éducation avec des particuliers ou des groupes connaissant bien le système éducatif de la Colombie-Britannique et ses traditions. Ces exemples montrent pourquoi il n'est ni approprié ni acceptable de considérer les services gouvernementaux, en particulier les services éducatifs, comme un bien entrant dans le cadre du commerce international.

Ceux qui connaissent bien le texte de l'ALÉNA se demandent peut-être, les mesures de protection décrites à l'article 1206 sur les réserves vous ont échappé. Au premier abord, l'article 1206 prévoit qu'une province ou un gouvernement local peuvent dispenser leurs services existants de la concurrence ouverte des États-Unis, du Mexique et de tout autre pays qui pourrait devenir partie à l'accord. Ces mesures de protection sont cependant illusoire.

Plusieurs contraintes s'appliquent en effet au droit de dispenser certains services de la concurrence que pourraient exercer des entrepreneurs étrangers au même titre que des entrepreneurs canadiens. La première contrainte a trait à la capacité du gouvernement de ne désigner que les services existants, ce qui signifie que tout nouveau service social serait exposé à la concurrence transnationale.

À titre d'exemple, si le gouvernement fédéral ne donnait jamais suite à la promesse faite, au moment des élections, de créer un programme national de garde d'enfants, il ne pourrait pas stipuler que ce programme ne pourrait être assuré que par des organismes canadiens sans but lucratif. Comme il s'agit d'un nouveau service gouvernemental, il serait obligé d'accepter que des entreprises privées à but lucratif des États-Unis ou du Mexique fassent partie des soumissionnaires.

La seconde contrainte est la suivante: dans les deux années qui suivent, un gouvernement provincial devra désigner les services existants qui sont dispensés des dispositions relatives à la concurrence transnationale. Tout service qui n'aura pas été spécifiquement désigné tombera automatiquement, au bout de deux ans, dans la catégorie des services ouverts à la concurrence transnationale.

## [Texte]

But the most serious limitation on the ability of Canadians to protect and improve the educational and social services they value, is what University of Toronto Professor David Clandfield has described as the "ratchet effect". In an article in the Canadian education magazine, *Our Schools, Our Selves*, he quoted the definition of a ratchet from the *Gage Canadian Dictionary*: "a wheel or bar with teeth that strike against a catch fixed so that motion is permitted in one direction but not in another".

The ratchet effect of NAFTA is a mechanism that allows the wheel of government action to move in one direction only, and never to reverse. Initially protected government services can become open to transborder bidding, but government can never move them back to the protected category.

Where are these ratchet mechanisms that we identify? One is in the already mentioned protection-by-exclusion, being limited only to existing services. The second comes in article 1206, section 1(c), which allows amendments to existing programs only if the amendment does not decrease the conformity of the the program to the trinational competition provisions.

As an example, once the B.C. government made the creation of grade 12 exams open to contract competition, it could not amend the program to decide to bring the creation of the exams back inside the Ministry of Education, even if it discovered the task could be adequately performed only by teachers with B.C. experience who work directly for the provincial government.

The bar of the ratchet is the provision in article 1207 that requires ongoing negotiations at least every two years. The purpose is defined as seeking the liberalization or removal of restriction. The ratchet can go only one way—toward making all services into commodities to be open to competition from service providers in all three countries. Attempts to go in the opposite direction, returning them to the public sector, are blocked by impossible penalties.

• 1420

One form of penalty is a requirement that American and Mexican companies be financially compensated for the loss of the right to bid. Another penalty provision allows retaliation by the country whose companies are excluded from bidding for services. Thus any attempt by the B.C. government to bring the creation of grade 12 exams back into direct government service could lead to penalties on a B.C. export such as lumber.

And even this isn't the end of the story. There's a clear commitment in the agreement to review and renegotiate the so-called nonconforming measures. Nothing that is currently exempt is permanently exempt. Indeed, the very way in which

## [Traduction]

Mais la contrainte la plus grave imposée à la capacité des Canadiens de protéger et d'améliorer les services éducatifs et sociaux auxquels ils accordent tant d'importance, est ce que David Clandfield, professeur à l'Université de Toronto, a appelé l'effet de « cliquet ». Dans un article de la revue pédagogique canadienne, *Nos écoles, nous-mêmes*, il cite la définition que le *Dictionnaire canadien Gage* donne d'un cliquet: «roue ou barre dentée qui vient heurter un butoir fixe, ce qui permet le mouvement dans une direction, mais pas dans l'autre».

L'effet de cliquet de l'ALÉNA est un mécanisme qui permet à la roue du gouvernement de ne tourner que dans un sens, mais jamais de revenir en arrière. Les services gouvernementaux protégés au départ pourront être ouverts aux soumissionnaires transfrontaliers, mais le gouvernement ne pourra jamais les réintégrer dans la catégorie protégée.

Où existent ces mécanismes de cliquet? Il y a la protection par exclusion, que nous avons déjà mentionnée, et qui se limite aux services existants. Le second apparaît à l'alinéa 1206.1(c), qui autorise la modification des programmes existants à condition que la modification n'ait pas pour effet de rendre le programme moins conforme aux dispositions de la concurrence trinationale.

À titre d'exemple, si le gouvernement de la Colombie-Britannique ouvre le marché de services pour la création d'exams de 12<sup>e</sup> année, il lui sera dorénavant impossible de modifier le programme et de décider de réintégrer la création des examens au ministère de l'Éducation, même s'il constate que cette tâche ne peut être correctement exécutée que par des personnes qui ont l'expérience de l'enseignement en Colombie-Britannique, et qui travaille directement pour le gouvernement provincial.

Le cliquet est la disposition de l'article 1207 prévoyant des négociations, au moins tous les deux ans, et dont l'objet est de rechercher la libéralisation des mesures ou l'élimination des restrictions. Or, la roue dentelée ne peut tourner que dans un sens—celui qui consiste à faire de tous les services des biens ouverts à la concurrence de fournisseurs de services des trois pays. Toutes tentatives pour faire machine arrière, pour les ramener dans le secteur public, sont bloquées par des sanctions impossibles.

L'une de ces sanctions prend la forme d'un dédommagement financier obligatoire à l'égard des entreprises américaines et mexicaines qui perdraient le droit de soumissionner. L'autre disposition prévoit la possibilité de représailles par le pays dont les entreprises sont exclues de l'appel d'offre de service. Donc, toute tentative, par le gouvernement de la Colombie-Britannique, de refaire de la création des examens de 12<sup>e</sup> année un service gouvernemental direct pourrait exposer les exportations de la province, notamment celles de bois d'oeuvre, à des sanctions.

Et ce n'est pas tout. L'accord prévoit clairement l'examen et la renégociation des mesures de non-observation. Rien de ce qui est actuellement exclus ne l'est de manière permanente. En fait, l'accord est conçu de telle manière que



## [Text]

the agreement is framed means that many of the cherished and successful Canadian ways of providing services are treated as anomalies or inconsistencies which eventually will have to be harmonized out of existence. This is the only inference one can draw from the usage of the term "nonconforming" to describe our way of providing educational services.

Further, unlike the services chapter of the FTA, there are a number of references to local levels of government, which would of course include school boards. The references are to indicate that local government practices are not governed by the services chapter of the NAFTA agreement.

However, given the way in which NAFTA has dramatically expanded the scope of the FTA, and given the fact that NAFTA sets up an ongoing process of continuous review with the explicit purpose of expanding the coverage of the market principles of the core of the agreement, there is no reason to believe that local governments will remain exempt permanently. Rather, a decision made with little or no consultation by the increasingly powerful Free Trade Commission and its secretariat could quietly sweep local governments into the deal, with profound implications for school boards across the province.

Those who designed NAFTA have effectively enshrined their economic philosophy so that it can never be reversed without costs that are too high to contemplate. Their view seems to be that education and social services are primarily economic commodities, not primarily social and cultural institutions that define a country. The result can only be the destruction of the unique quality of the institutions that define Canada.

On the topic of professional certification, the Teachers' Federation's concern is on the section on certification, as it prevents a further challenge to maintaining the Canadian education system. Section A.1 of annex 1210 of NAFTA indicates:

This annex applies to measures adopted or maintained by a Party relating to the licensing and certification of professional service providers.

The definition of professional services appears to apply to teachers in the public schools, the group that we represent in British Columbia. Article 1213 defines professional services as:

services, the provision of which require specialized post-secondary education, or equivalent training or experience, and for which the right to practice is granted or restricted by measures adopted or maintained by a Party.

Across Canada as well as through the U.S., and we assume in Mexico, government authorities issue certificates providing the right to teach. In B.C., government authorizes a college to grant certificates. The basis of determination of certificates to teachers varies from one jurisdiction to another, reflecting different social experiences and education philosophies.

## [Translation]

bon nombre des méthodes canadiennes de prestation de services, si appréciées et efficaces, sont traitées comme des anomalies et des contradictions qui devront finalement être éliminées, par souci d'harmonisation. C'est la seule conclusion que nous puissions tirer du terme «non-conforme» pour décrire notre façon de fournir des services éducatifs.

En outre, à la différence du chapitre de l'ALE consacré aux services, l'ALÉNA contient un certain nombre de références aux autorités locales, qui comprennent naturellement, les conseils scolaires, et qui précisent que les pratiques de ces autorités locales ne sont pas régies par le chapitre de l'ALÉNA relatif aux services.

Cependant, étant donné l'énorme extension donnée par l'ALÉNA aux champs d'application de l'ALE, et étant donné que l'ALÉNA établit un processus d'examen continue dont le but explicite est d'étendre l'application des principes de marché libre qui sous-tendent l'accord, il n'y a aucune raison de penser que les autorités locales demeureront dispensées de ces mesures. En fait, il est fort possible qu'une décision prise sans consultation, ou peu, par la Commission de libre-échange de plus en plus puissante et par son secrétariat, pourrait entraîner subrepticement les autorités locales dans la mouvance de l'accord, ce qui aurait des répercussions profondes sur les conseils scolaires de toute la province.

Ceux qui ont conçu l'ALÉNA lui ont, en fait, incorporé les principes économiques auxquels ils tenaient, si bien qu'aucune marche arrière ne sera jamais possible, sans entraîner des coûts impossibles à assumer. Ils semblent considérer que l'éducation et les services sociaux sont avant tout des biens économiques, et non des institutions sociales et culturelles qui définissent la nature même d'un pays. Le résultat ne peut être que la destruction du caractère distinctif des institutions de notre pays.

En ce qui concerne la reconnaissance professionnelle, la Fédération des enseignants a des réserves à exprimer au sujet de l'article traitant de cette question, car celui-ci représente un autre obstacle au maintien du régime éducatif canadien. Le paragraphe A.1 de l'annexe 1210 de l'ALÉNA dispose que:

Cette annexe s'applique aux mesures adoptées ou maintenues par une Partie relativement à l'autorisation d'exercer ou à la reconnaissance professionnelle des fournisseurs de services professionnels.

Cette définition des services professionnels semble s'appliquer aux enseignants des écoles publiques, groupe que nous représentons en Colombie-Britannique. L'article 1213 donne la définition suivante des services professionnels:

services dont la prestation nécessite des études postsecondaires spécialisées, ou une formation ou une expérience équivalentes, et pour lesquelles l'autorisation d'exercer est consentie ou restreinte par une Partie.

Dans tout le Canada ainsi qu'aux États-Unis, et nous le supposons, au Mexique, les autorités gouvernementales délivrent des reconnaissances professionnelles autorisant les bénéficiaires à exercer. En Colombie-Britannique, la reconnaissance professionnelle est assurée par les collèges avec l'autorisation du gouvernement. Les conditions d'autorisation des enseignants varie d'une instance à l'autre, en fonction des expériences sociales et des principes éducatifs.

## [Texte]

In Canada the philosophy behind certification in most provinces has been one of teachers receiving a broad education and pedagogical processes after a general arts and science education as an undergraduate student. This is a combination of broad education in subject-matter and pedagogical methods, with a basis for the teacher to learn and adjust to teaching in particular subject areas, to acquire knowledge on an ongoing basis throughout his or her career, as both the teaching assignment and the knowledge base in the area being taught evolve and develop. In other words, from the general preparation as a teacher, the authorities who grant a certificate expect teaching professionals to maintain and improve their capacity to teach in an education system that is constantly evolving to reflect changes in social conditions and a growing base of knowledge.

In B.C. changes in the programs and curriculum of the schools are centrally determined through the provincial Ministry of Education and the cabinet, and are not left primarily either to local school boards or to individual teachers to determine.

• 1425

In most American states, a very different philosophical approach is in place. While there is much less government determination of programs and curriculum than we have, there is a much more specialized certification of teachers. Rather than general certification, such as we have here, a teacher in most states is certified for teaching only in particular subjects and grade levels.

Specific formal, course-based upgrading is frequently a requirement for maintaining a certificate. The point here is not to argue that one is better than the other, but that they're significantly different. Those differences reflect the fact that the certification of teachers is embedded within complex cultural practices which make up education. Because of that, they're not easily changed, nor should they be.

However, because NAFTA is based on a view that sees education and all other services as primarily economic exchanges, it demands negotiation to make the practices in each of the countries more similar to each other.

Specifically, annex 1210 calls for the "development of mutually acceptable professional standards and criteria". The areas defined for common standards include "conduct and ethics, professional development and re-certification and scope of practice". It is in these areas, as indicated above, that there are considerable differences between what generally applies in Canada and the U.S.

The bodies that certify professionals are "to provide recommendations on mutual recognition to the Commission". The commission then:

## [Traduction]

Au Canada, les principes qui sous-tendent la reconnaissance professionnelle dans la plupart des provinces sont les suivants: les enseignants doivent recevoir une éducation et une formation pédagogique étendue après avoir fait des études générales de premier cycle en lettres et en sciences. Cette éducation très générale, et cette formation pédagogique, se combinent avec les éléments qui permettent à l'enseignant d'apprendre et de s'adapter à l'enseignement de certaines matières, à continuer à acquérir des connaissances pendant toute sa carrière, au fur et à mesure que ses tâches et l'état des connaissances dans le domaine enseigné évoluent et se développent. En d'autres termes, depuis la préparation pédagogique générale, les autorités qui dispensent la reconnaissance professionnelle attendent des professionnels de l'enseignement qu'ils maintiennent et améliorent leur capacité d'enseigner dans un système éducatif qui évolue constamment en fonction de la situation sociale et d'un corpus de connaissances croissant.

En Colombie-Britannique, les changements au programme et aux cours dispensés dans les écoles sont déterminés par le ministère de l'Éducation et par le cabinet provinciaux, et ne sont pas du ressort des conseils scolaires locaux ou des enseignants eux-mêmes.

Dans la plupart des États américains, on observe des principes tout à fait différents. Bien que le gouvernement joue un rôle beaucoup moins important dans le choix des programmes et des cours, la reconnaissance professionnelle des enseignants est beaucoup plus spécialisée. Plutôt qu'une reconnaissance de caractère général, comme celle que nous avons chez-nous, dans la plupart des États, la reconnaissance professionnelle se limite à certains sujets et niveaux de classe.

Pour continuer à être reconnu sur le plan professionnel, les enseignants sont fréquemment tenus de suivre des cours de perfectionnement théorique, dans des domaines précis. Il ne s'agit pas de dire quel est le meilleur des deux systèmes, mais de reconnaître que les différences entre les deux sont importantes. Ces différences sont dues au fait que la reconnaissance officielle des enseignants repose sur des pratiques culturelles complexes qui constituent le système d'éducation. C'est la raison pour laquelle ces pratiques sont difficiles à changer, ce qui est d'ailleurs justifié.

Cependant, comme l'ALÉNA est fondé sur le principe que l'éducation et tous les autres services sont essentiellement des échanges économiques, il exige des négociations destinées à amener un meilleur alignement des pratiques en vigueur dans les deux pays.

L'annexe 1210 prévoit notamment «l'élaboration de normes et de critères professionnels mutuellement acceptables». Les domaines visés par l'établissement de normes communes sont notamment les suivants: «conduite et déontologie, perfectionnement professionnel et maintien de la reconnaissance professionnelle et étendue de la pratique». C'est dans ces domaines, comme nous l'avons déjà indiqué, qu'il existe des différences considérables entre les pratiques canadiennes et américaines.

Les organismes de reconnaissance professionnelle devront présenter à la Commission des recommandations en matière de reconnaissance mutuelle. La commission devra à son tour



## [Text]

shall review the recommendations within a reasonable period to determine whether they are consistent with the Agreement. Based upon the Commission's review, the Parties shall encourage their respective competent authorities, where appropriate, to adopt these recommendations within a mutually agreed period.

This is an entirely unwarranted and inappropriate interference in a cultural area rather than a commercial service area. This section of NAFTA turns power over education over to a multi-nation commission that is not even granted to the federal government in Canada's constitutional arrangements.

This stripping of the powers of provincial governments over teacher certification is taking place without any consultation with teachers. In fact, by refusing to hold adequate hearings on NAFTA across the country, an attempt is being made to leave new rules in place before most teachers and other citizens of Canada have any idea of how profoundly the changes will affect their work and lives.

This attempt to railroad NAFTA before Canadians can find out what is in it can only raise further concerns about lack of consultation in future measures. Why is this necessary? Is the real intention a hemispheric market in professionals? Is this not clear evidence of an intention to integrate Canada into the U.S.?

There's no popular demand in Canada for these measures. The vast majority of teachers do not even know about them. We suspect the same applies to many other groups and professionals as well.

There are several other areas in which we have concerns about the negative impact of NAFTA on public education. Most of these are better known than the ones we've just described in detail. We'll just highlight the issues here.

The first is equity in financing public education. Canada has a much more equitable funding of education, both across the country and within provinces, than exists in the U.S. Overcoming regional disparities through Canada's federal transfer payments is the key to this along with more equitable provincial financing formulas in the K to 12 sector.

Without these equalization features, the U.S. system is subject to what education writer Jonathan Kozol has called, "savage inequalities". States with depressed economies have much worse education offerings than those with a sound economy. Even more significantly within states, schools in suburban areas around major cities have very good and well-financed school systems, while the inner cities and rural areas have disastrous systems.

## [Translation]

examiner les recommandations dans des délais raisonnables afin de déterminer si elles sont conformes aux dispositions de l'Accord. Sur la loi de l'examen effectué par la Commission, chaque Partie encouragera s'il y a lieu les autorités compétentes à appliquer les recommandations dans un délai mutuellement convenu.

Cela représente une ingérence totalement injustifiée et inappropriée dans un domaine qui est culturel, et qui n'a rien à voir avec des services de nature commerciale. Cet article de l'ALÉNA octroie à une commission multinationale des pouvoirs en matière d'éducation dont ne jouit même pas le gouvernement fédéral aux termes de la Constitution canadienne.

Les gouvernements provinciaux se trouvent donc dépouillés de leur pouvoir en matière de reconnaissance professionnelle, sans qu'il y ait la moindre consultation des enseignants. En fait, en refusant de tenir un nombre suffisant d'audiences sur l'ALÉNA dans notre pays, on s'efforce de laisser en place de nouveaux règlements, avant même que les enseignants et les autres citoyens canadiens aient pu se faire la moindre idée de l'importance des changements qui influenceront sur leur travail et sur leur vie.

Cette tentative destinée à nous faire avaler ce projet de loi avant que les Canadiens ne puissent découvrir ce qu'il contient ne peut qu'inspirer d'autres inquiétudes au sujet de l'absence de consultations concernant des mesures ultérieures. Pourquoi est-ce nécessaire? La véritable intention est-elle de créer un marché des professionnels à la dimension de l'hémisphère? N'est-ce pas une preuve qu'on a l'intention d'intégrer le Canada aux États-Unis?

La population canadienne ne réclame pas de telles mesures. La vaste majorité des enseignants n'en connaissent même pas l'existence. Nous avons bien l'impression qu'il en va de même des autres groupes et professionnels.

Il existe plusieurs autres domaines pour lesquels les effets négatifs de l'ALÉNA sur l'éducation publique nous inspirent des inquiétudes. La plupart d'entre eux sont mieux connus que ceux que je viens de décrire en détail. Nous nous contenterons d'évoquer brièvement les problèmes.

Le premier est celui de l'équité en ce qui concerne l'aide financière à l'éducation publique. Le Canada a, dans ce domaine, un système beaucoup plus équitable que les États-Unis; que ce soit pour l'ensemble du pays ou dans les provinces. La formule des paiements de transfert fédéraux adoptée pour surmonter les disparités régionales dans notre pays en est la clé, ainsi que des formules de financement provincial plus équitables, du jardin d'enfants à la douzième année.

Ne disposant pas de ces méthodes de péréquation, le système américain est assujéti à ce que le spécialiste de l'éducation Jonathan Kozol a appelé, des «inégalités féroces». Les États, dont l'économie est en récession, offrent des possibilités d'éducation très inférieures à celles des États où l'économie est solide. Ce qui est encore plus important, c'est que les écoles des banlieues des grandes villes ont des systèmes scolaires qui sont excellents et bien financés, alors que les centre-villes et les zones rurales ont des systèmes catastrophiques.

[Texte]

We are concerned about Canada harmonizing with these inequalities in the U.S. This is already being undertaken by the current federal government as it continually cuts established program funding to the provinces.

NAFTA would simply reinforce Canada's education system moving toward the inequalities that are among the causes of the severe social problems faced by the U.S. Reduction in social services, education opportunities for children are not just determined by what happens in our classrooms and schoolyards. Quality of health, adequate supports at home, supportive communities all contribute to maximum educational growth.

Canada is well behind most industrialized countries, except for the U.S., in the provision of social services. We should be seeking to raise our level of social services to those of many European countries, not lowering them to meet American standards. The pressures for harmonization and dealing with social services as a commodity threaten the quality of life, thus the quality of education, that we can offer to our children.

• 1430

The experience of four years of the U.S.-Canada Free Trade Agreement has been de-industrialization, particularly in central Canada—a loss of hundreds of thousands of jobs. This decline in the Canadian economy clearly has had an impact on the capacity of the country to maintain and improve on its public education system.

In conclusion, then, for a variety of reasons, the BCTF has come to the belief that the North American Free Trade Agreement should be opposed. In addition to the concerns we share with many others about the economic decline and the pressure to reduce social services, we have particular concerns about the provisions of chapter 12 that will force changes in the public education system and certification of teachers that we believe will be harmful to the quality and equality of Canadian education.

Why is it even necessary to include education in a trade deal? Most people do not realize education is covered by NAFTA in the ways we have outlined, nor do they realize the deal will reduce the capacity of their government to provide equality education service to their children. If most Canadians were aware of these features of NAFTA, we feel sure they would join us in opposition to it.

Thank you, chairperson, and I would like now to ask the second presenter from our group, Jef Keighley, to make his presentation, and then we would respond to questions.

[Traduction]

La perspective que le Canada puisse s'aligner sur le système américain et ses inégalités, nous inquiète. C'est ce qu'a déjà entrepris de faire le gouvernement fédéral actuel qui réduit continuellement les subventions aux provinces pour les programmes établis.

L'ALÉNA aurait pour seul effet de pousser le système éducatif canadien à faire sien les inégalités qui sont les causes des graves problèmes sociaux auxquels les États-Unis sont confrontés. La réduction des services sociaux, de la possibilité de faire des études pour les enfants, ne sont pas uniquement déterminées par ce qui se passe dans nos classes et nos cours de récréation. La qualité de la santé, de bonnes structures de soutien chez soi et l'appui des collectivités sont autant de facteurs qui contribuent à optimiser le développement sur le plan éducatif.

Le Canada est très en retard sur la plupart des pays industrialisés, à l'exception des États-Unis, en ce qui concerne la prestation de services sociaux. Ce que nous devrions chercher à faire c'est d'amener nos services sociaux au niveau de ceux de nombreux pays européens, au lieu de les abaisser à celui des États-Unis. Les pressions exercées en faveur de l'harmonisation et du traitement des services sociaux comme un bien économique menacent la qualité de vie, et donc la qualité d'éducation, que nous pouvons offrir à nos enfants.

Les quatre années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis se sont soldées par la dé-industrialisation, en particulier dans le centre du Canada—la perte de centaines de milliers d'emplois. Ce déclin de l'économie canadienne a manifestement eu un effet sur la capacité de notre pays de maintenir et d'améliorer son système éducatif public.

En conclusion, et pour toutes ces raisons, le BCTF en est venu à penser que l'on devrait faire opposition à l'Accord de libre-échange nord-américain. Outre les inquiétudes que nous partageons avec beaucoup d'autres au sujet de notre déclin économique et des pressions exercées pour que nous réduisions nos services sociaux, nous sommes particulièrement préoccupés par les dispositions du chapitre 12 qui imposeront des changements au système d'éducation publique et à la reconnaissance professionnelle des enseignants et qui, nous en sommes convaincus, nuiront aux principes de qualité et d'égalité de l'enseignement canadien.

Pourquoi même est-il nécessaire d'inclure l'éducation dans un accord commercial? La plupart des gens ne se rendent pas compte que l'éducation entre dans le champ d'application de l'ALÉNA, comme nous l'avons montré; pas plus qu'ils ne se rendent compte que cet accord rendra plus difficile à leur gouvernement de fournir à leurs enfants des services éducatifs fondés sur l'égalité. Si la plupart des Canadiens le savaient, nous sommes certains qu'ils s'associeraient à nous pour lutter contre l'ALÉNA.

Merci, monsieur le président. Je voudrais maintenant demander à Jef Keighley, le second intervenant de notre groupe, de présenter son exposé; après quoi, nous répondrons à vos questions.



[Text]

**Mr. Barrett:** On a point of order. Could we introduce the committee members to the briefing groups.

**The Chairman:** We didn't do that, but I'll do that now, Mr. Barrett. You know Mr. Skelly, Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc:** From the Liberal party.

**The Chairman:** Liberal from New Brunswick.

**An hon. member:** Nova Scotia.

**The Chairman:** Nova Scotia. I apologize.

**An hon. member:** Very particular.

**The Chairman:** And Mr. Friesen from British Columbia, Mr. Van De Walle from Alberta. My name is Pat Sobeski from Ontario. We're from the government side.

**Mr. Skelly:** Just another point of order, thanking the committee chairman for expediting, giving the committee. . .

**The Chairman:** An early Christmas present.

**Mr. Skelly:** What about the rest of British Columbia? Are you following up on that recommendation?

**The Chairman:** You can get that going on your photocopier.

**Mr. Skelly:** I really appreciate that. Thank you again, especially to the clerk.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Barrett, and we will go now to the presentation by the Action Canada Network.

**Mr. Jef Keighley (Action Canada Network, B.C.):** Thank you. My name is Jef Keighley. I am spokesperson for the Action Canada Network here in British Columbia. I am also a staff representative with the Canadian Automobile Workers here in British Columbia.

Before I get into the presentation, I would encourage you to take particular note of what the BCTF has had to say. We have found over a good many years they're one of the most thoughtful organizations on a wide variety of subjects, not just dealing with their own subject area.

There is not in the entire province of British Columbia another organization that permeates every single community of this province, that deals with the children and families of every single social stratum, economic walk of life. My own wife is a teacher and I've become familiar over the years with many of the good activists of the BCTF. They are as much social workers as they are teachers, and when they speak, they speak not just on the content of the education programming, but they speak of the social problems and social reality of the entire province of British Columbia.

So, at the outset, we'd like to thank the BCTF for kindly granting the Action Canada Network B.C. time out of their allotment to address you today, and this heavily underscores our comments below.

[Translation]

**M. Barrett:** J'en appelle au Règlement. Pourrions-nous présenter les membres du comité aux groupes.

**Le président:** Effectivement, monsieur Barrett, nous avions oublié de le faire. Vous connaissez M. Skelly, M. LeBlanc.

**M. LeBlanc:** Du Parti libéral.

**Le président:** Un Libéral du Nouveau-Brunswick.

**Une voix:** De la Nouvelle-Écosse.

**Le président:** De la Nouvelle-Écosse; excusez-moi.

**Une voix:** Détail très important.

**Le président:** Et M. Friesen, de la Colombie-Britannique; M. Van De Walle, de l'Alberta. Je m'appelle Pat Sobeski, et je suis de l'Ontario. Nous représentons le parti du gouvernement.

**M. Skelly:** J'en appelle encore une fois au Règlement pour remercier le président du comité d'avoir accéléré les choses et d'avoir donné au comité. . .

**Le président:** Un cadeau de Noël précoce.

**M. Skelly:** Et le reste de la Colombie-Britannique? Appuyez-vous cette recommandation?

**Le président:** On pourrait tirer cela sur votre appareil à photocopier.

**M. Skelly:** Encore une fois, merci, et merci aussi, en particulier, au greffier.

**Le président:** Merci, monsieur Barrett. Nous allons maintenant entendre l'exposé du Réseau canadien d'action.

**M. Jef Keighley (Réseau canadien d'action, C.-B.):** Merci. Je m'appelle Jef Keighley. Je suis le porte-parole de la section colombienne du Réseau canadien d'action. Je suis également représentant des ouvriers de l'Industrie automobile canadienne en Colombie-Britannique.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, je vous encourage à apporter une attention particulière à ce que la BCTF avait à dire. Une expérience de nombreuses années nous a appris que c'est un des organismes qui étudie avec le plus de sérieux un grand nombre de sujets, et pas seulement ceux qui relèvent de leur domaine propre.

Dans toute la Colombie-Britannique, il n'existe pas d'autre organisme qui ait autant de contacts avec toutes les collectivités de la province, qui s'occupe des enfants et des familles, de tout niveau social, de toute situation économique. Ma propre épouse enseigne et, au fil des années, j'ai appris à connaître l'excellent travail de beaucoup d'activistes de la BCTF. Ils sont autant travailleurs sociaux qu'enseignants; et lorsqu'ils parlent, ils ne le font pas seulement au sujet du contenu des programmes d'enseignement, mais aussi des problèmes sociaux et de la réalité sociale de toute notre province.

Donc, pour commencer, je tiens à remercier à BCTF d'avoir généreusement accordé au Réseau canadien d'action en Colombie-Britannique, une partie du temps dont elle disposait afin de nous permettre de témoigner devant vous aujourd'hui, comme le montreront nos commentaires.

[Texte]

We represent the Action Canada Network, British Columbia, the provincial component of the Action Canada Network. The Action Canada Network B.C., like the ACN nationally, is a coalition of organizations. Our well over 15 member organizations, both regionally based and province-wide, represent labour, teachers', students', seniors', religious, women's, and community interests.

While we appreciate the opportunity to address the subcommittee, it must be said your schedule of hearings, both in geographic diversity and in time, is wholly inadequate.

• 1435

The North American Free Trade Agreement is an economic constitution for the entire western hemisphere, more far-reaching and permanent than the Charlottetown accord; yet the vast majority of Canadians, from sea to sea to sea, from both rural and urban locations, are being denied any effective opportunity to voice their opinions.

Your hearings are hastily organized and poorly publicized. Few Canadians are even aware your subcommittee exists, let alone know you're here in Vancouver, or you will be in any of the other very limited venues you visit. Even fewer Canadians have been informed they can come and speak to you. Your hearings are extraordinarily truncated in their timeframe, spanning just five weeks, especially in light of the Christmas season that will soon be upon us.

We can only conclude the government is engaged in an ingenuine, stage-managed farce, and has no intention to really hear, let alone be guided, by the voices of the Canadian people. We have learned to expect nothing from the current government and its loyal emissaries. We are hopeful the opposition members will loudly decry this travesty of democracy.

**The Chairman:** I have to interject at this time, because I think it's important for you to be aware a steering committee of this subcommittee put together the original travel plans, and they were agreed to by all three parties. I think it's important you know this travel schedule, this committee meeting and the meetings in the first five or six Canadian cities were not put on by the government, but by a steering committee of one member of each group. This is the initial hearing. I hear what you're saying, but I think it's important you recognize a steering committee put together this initial stage of trips.

**Mr. Keighley:** I hear what you're saying, but you've heard what we said.

**Mr. Barrett:** If we are to get into that kind of information, then we must be fully factually correct. They should be aware not one penny was originally scheduled for advertising of any of these hearings. It took intervention on the floor to get the Prime Minister's attention on this, before we got the measly \$15,000.

[Traduction]

Nous représentons le Réseau canadien d'action en Colombie-Britannique; nous y sommes sa composante provinciale. Il s'agit, comme dans le cas de la Fédération nationale, d'une coalition d'organismes. Nous avons plus de 15 membres régionaux et provinciaux qui représentent les ouvriers, les enseignants, les étudiants, les personnes âgées, les religieux, les femmes, et les communautés.

Bien que nous soyons heureux de pouvoir prendre la parole devant le sous-comité, force est de reconnaître que votre programme d'audience, tant sur le plan géographique qu'en ce qui concerne son calendrier, est totalement inacceptable.

L'Accord de libre-échange nord-américain est la constitution économique de tout l'hémisphère occidental; il va bien plus loin et il est davantage immuable que l'accord de Charlottetown; pourtant, la grande majorité des Canadiens, d'un bout à l'autre du pays, dans les campagnes comme dans les villes, se voient refuser une véritable possibilité de faire connaître leur point de vue.

Vos audiences sont organisées à la hâte, et la publicité en est mal faite. Il y a déjà très peu de Canadiens qui connaissent l'existence de votre sous-comité et encore moins qui savent que vous êtes ici aujourd'hui à Vancouver ou que votre tournée très restreinte va vous mener plus tard à tel ou tel endroit. Les Canadiens qui savent qu'ils ont la possibilité de venir vous parler sont encore moins nombreux. Le calendrier de vos audiences est tout à fait tronqué et ne couvre que cinq semaines, surtout lorsque l'on sait que nous serons bientôt en pleine période des fêtes de Noël.

Nous ne pouvons qu'en conclure que le gouvernement s'est lancé, sans aucun scrupule, dans une véritable mascarade et n'a aucunement l'intention d'écouter ce qu'a à dire la population canadienne et encore moins de se laisser guider par elle. Nous avons appris à ne rien attendre du gouvernement actuel et de ses loyaux émissaires. Nous espérons que les députés de l'opposition dénonceront avec force cette caricature de la démocratie.

**Le président:** J'aimerais intervenir ici parce que je veux que vous sachiez que c'est un comité d'organisation qui, au sein de notre sous-comité, a élaboré à l'origine un programme de déplacement; programme sur lequel se sont entendues les trois partis. Il est important à mon avis que vous sachiez que ce calendrier de déplacements, les séances du comité et les réunions qui auront lieu dans les cinq ou six villes canadiennes prévues n'ont pas été arrêtés par le gouvernement, mais par un comité d'organisation comportant un député appartenant à chacun des groupes parlementaires. Il s'agit ici de la première audience. J'entends bien ce que vous dites, mais il est important à mon avis que vous sachiez que c'est un comité d'organisation qui a organisé cette première série de déplacements.

**M. Keighley:** J'entends bien ce que vous dites, mais vous avez aussi entendu ce que nous avons à dire.

**M. Barrett:** Puisqu'on en est à donner ce genre d'information, il nous faut clairement exposer tous les faits. Les témoins doivent savoir qu'il n'y avait pas un sous de prévu à l'origine pour faire la publicité de ces audiences. Il a fallu intervenir en Chambre pour attirer l'attention du premier ministre sur cette question est obtenir finalement la maigre somme de 15 000\$.



[Text]

Secondly, to my knowledge this is the first and last series of meetings. There will be no more meetings. There will be one or two meetings left in Ottawa, period. If we're going to get into that debate in front of the presenters, let's get the whole story on the record.

**Mr. Keighley:** My own union, the CAW, was denied a hearing. We were told on the phone on Friday there might be something in January, in which case we could join in then. There might be a panel on the auto industry. I informed the person on the phone I didn't know how much she knew about Canada, but there are no auto assembly plants west of Ontario and our members in British Columbia have an interest broader than simply automobiles.

We know the Prime Minister and his folks will claim to engage in full consultation with Canadians as a result of these hearings, and will reject any and all opinion that does not fit their well-plotted plans. Having said that, we know we cannot let this opportunity pass to speak out for our children and Canada's future, for as Edmund Burke wrote, "all that is necessary for evil to triumph is for good men to do nothing". That was before the days of equality in language.

The NAFTA and the FTA before it are designed to permanently shift power away from democratically elected governments in favour of global corporate interests. Global corporations are loyal only to their bottom line. Under the FTA, those corporations have abandoned hundreds of thousands of Canadian families. With the NAFTA it will be much worse.

Under NAFTA, either country can terminate the agreement upon serving the other country six months' notice. That was a predacious undertaking in any event, but a democratically elected government could serve notice to terminate the agreement at the outset of its mandate and have the majority of its term remaining to implement alternative economic measures and allow some reasonable time for the adjustments to prove themselves prior to the next election, at which time the electorate could either re-elect them or turf them out. Termination would not be without difficulties, but at least could be achieved if Canadians chose to do so.

Under the NAFTA, the termination period is 10 years. A democratically elected government would have to serve notice to terminate at the beginning of its mandate, get itself elected for at least two more terms and then midway through its third consecutive term implement measures to turn around a full decade of free trade carnage, before seeking a fourth consecutive term from the electorate. We all know what the electoral history of this country suggests by that possibility. All the while, such a government would have to face the unmerciful political barrage of the corporate sector, determined to protect its own economic interests at all costs, regardless of the opinions of the electorate. Indeed, they

[Translation]

En second lieu, cette série de réunions est, à ma connaissance, la première et la dernière. Il n'y en aura pas d'autres. Il reste une ou deux séances prévues à Ottawa, un point c'est tout. À partir du moment où l'on décide de débattre de cette question devant les intervenants, il faut que tous les faits soient versés au dossier.

**M. Keighley:** Mon propre syndicat, le Syndicat des travailleurs de l'automobile, n'a pas été autorisé à comparaître. On nous a dit vendredi au téléphone qu'il y aurait peut-être quelque chose en janvier, auquel cas nous pourrions participer. Il y aura peut-être un groupe d'étude sur l'industrie automobile. J'ai fait savoir à la personne qui me parlait au téléphone que je ne savais pas si elle connaissait bien le Canada, mais qu'il n'y avait pas d'usines de montage d'automobiles à l'ouest de l'Ontario, et que les membres de notre syndicat en Colombie-Britannique avaient des intérêts plus vastes que le simple secteur de l'automobile.

Nous savons que le premier ministre et ses collaborateurs vont affirmer à la suite de ces audiences, avoir consulté pleinement la population canadienne et qu'ils vont rejeter tous les avis qui ne sont pas conformes aux projets qui sont déjà tout prêts dans leur tête. Cela dit, nous savons aussi que nous ne pouvons pas laisser passer cette chance de défendre l'avenir du Canada et de nos enfants car, comme l'a écrit Edmund Burke, «pour que le mal s'impose, il suffit que les hommes de bien ne fassent rien». Cette phrase est antérieure à la suppression des expressions sexistes dans la langue.

L'ALÉNA est son prédécesseur, l'ALÉ vise à dépouiller de façon permanente les gouvernements démocratiquement élus de leur pouvoir, pour les donner aux grandes sociétés d'affaires. Les grandes sociétés d'affaires n'agissent qu'en fonction du seuil de rentabilité. Dans le cadre de l'ALÉ, ces sociétés ont abandonné des centaines de milliers de familles canadiennes. Avec l'ALÉNA, ce sera bien pire.

Aux termes de l'ALÉ, chacun des pays peut mettre fin à l'accord en notifiant six mois à l'avance l'autre pays de son intention. Il s'agissait là aussi d'une entente léonine, mais un gouvernement démocratiquement élu avait cependant la possibilité de mettre fin à l'accord en faisant part de sa décision à l'autre dès le début de son mandat et de consacrer la plus grande part de son mandat restant à courir à mettre en place des mesures économiques de rechange, en se donnant suffisamment de temps pour que les ajustements portent fruit avant l'élection suivante, la population ayant alors le choix de le réélire ou de le renvoyer dans l'opposition. Il ne serait pas facile de mettre fin à cet accord, mais nous en aurions au moins la possibilité si les Canadiens le décidaient.

Aux termes de l'ALÉNA, le délai prévu pour mettre fin à l'accord est de 10 ans. Un gouvernement démocratiquement élu devrait notifier sa décision de mettre fin à l'accord au début de son mandat, se faire réélire ensuite à deux autres reprises puis, au milieu de son troisième mandat consécutif, mettre en place des mesures visant à remédier aux dégâts causés par une décennie entière de libre-échange, avant de se représenter devant l'électorat pour obtenir un quatrième mandat consécutif. Nous savons tous quelle est la probabilité d'un tel événement lorsque nous nous penchons sur l'histoire électorale de notre pays. Pendant tout ce temps, ce gouvernement devrait faire face aux barrages politiques

[Texte]

would spend millions of dollars to shape and mould the opinion of the electorate in favour of their interests.

[Traduction]

déployés sans merci par le secteur des affaires, déterminé à protéger ses propres intérêts financiers, quel que soit l'avis de l'électorat. Il dépenserait en fait des millions de dollars pour orienter et modeler l'opinion public en faveur de ses propres intérêts.

• 1440

In reality it would be *nolo contendere*, no contest. No democratically elected government could ever sever the NAFTA, no matter how devastating its effects. And that is the point. The NAFTA is designed to prevent democratically elected governments from ever again regulating their own vital—

Ce serait donc en fait trop illégal *nolo contendere*. Aucun gouvernement démocratiquement élu ne pourra jamais abroger l'ALÉNA, quels que soient les effets dévastateurs de ce dernier. C'est là toute la question. L'ALÉNA est conçu pour empêcher à jamais les gouvernements démocratiquement élus de réglementer ce qui pour eux est important. . .

**The Chairman:** Mr. Keighley, I looked it up, and under the NAFTA agreement, it is also a six-month termination clause, not ten years. I just thought I should clarify that before—

**Le président:** Monsieur Keighley, je viens de regarder et aux termes de l'ALÉNA, le préavis pour mettre fin à l'accord est lui aussi de six mois, et non pas de 10 ans. Je tenais à le préciser avant que. . .

**Mr. Keighley:** I don't have the clause with me. I could look it up quickly.

**M. Keighley:** Je n'ai pas la clause avec moi. Je pourrais jeter un coup d'oeil.

**The Chairman:** But it is six.

**Le président:** C'est bien six mois.

**Mr. Keighley:** But it wouldn't do much good. I understand it takes a full ten years to withdraw from the provisions once you're locked into it.

**M. Keighley:** Cela ne veut rien dire. D'après ce que j'ai compris, il faut bien 10 ans pour écarter l'application de toutes les clauses une fois que l'on s'est commis dans l'accord.

Regional economies within Canada are quite diverse—the Atlantic provinces, Quebec, southern and northern Ontario, the prairies, British Columbia, and the north. What binds Canadians together from coast to coast to coast is our cooperative spirit, which finds its greatest expression in our social programs—health, education, and social services.

Les économies régionales du Canada sont très diversifiées—il y a les provinces des Maritimes, le Québec, le sud et le nord de l'Ontario, les Prairies, la Colombie-Britannique et le Nord du Canada. Ce qui nous rassemble, d'un bout à l'autre du pays, c'est notre esprit de collaboration, qui trouve sa meilleure expression dans nos programmes sociaux—la santé, l'éducation et les services sociaux.

Historically, our social programs gathered the collective strength of the nation to meet the individual needs and aspirations of our people. Today, under the FTA and the proposed NAFTA, need is subordinated to greed. Today, under the FTA, family allowance has been gutted, Ottawa is no longer funding UIC, old age pensions have been grandfathered, public education is under attack through the reduction of transfer payments, the federal government is active in the destruction of medicare, and more.

Traditionnellement, nos programmes sociaux font appel à la force collective de la nation pour répondre aux besoins et aux aspirations individuelles de chacun d'entre nous. À l'heure actuelle, aux termes de l'ALÉNA et du projet d'ALÉNA, nos besoins sont sacrifiés sur l'autel de la cupidité. À l'heure actuelle, aux termes de l'ALE, les allocations familiales ont été vidées de leur substance; Ottawa ne finance plus le Régime d'assurance-chômage, les pensions de vieillesse sont réduites à la portion congrue, l'enseignement public est menacé du fait de la réduction des paiements de transferts, le gouvernement fédéral s'emploie à détruire l'assurance-maladie, et j'en passe.

Increasingly, corporations enjoy greater freedom from taxation while individuals shoulder a significantly heavier burden. The meagre gains workers have been winning at the bargaining table have been returned to the corporate sector in the form of more lucrative tax breaks. And now we hear of a UIC holiday in the making. In the process the corporate sector plays on the public's justified resentment of increased individual taxation in its campaign to force cut-backs on social spending while maintaining a studied silence on a reduced corporate responsibility.

De plus en plus, les sociétés échappent à l'impôt alors que les particuliers assument un fardeau fiscal nettement plus lourd. Les quelques gains qu'ont pu réaliser les travailleurs à la table des négociations sont restitués au milieu d'affaires sous la forme de cadeaux fiscaux de plus en plus lucratifs. Voilà qu'on nous parle aujourd'hui d'instituer un délai de carence en matière d'assurance-chômage. Pendant ce temps, les milieux d'affaires comptent sur le ressentiment justifié de l'opinion publique face à l'augmentation de la fiscalité pour les particuliers en faisant campagne afin d'obtenir une réduction des dépenses sociales, tout en se gardant de mentionner qu'il en résulterait ainsi une diminution des engagements des entreprises.



## [Text]

Of course, any such savings from cut-backs on social spending will allow these savings too to be directed toward the corporate sector. Michael Walker and I had a tête-à-tête the other day on television. I said that the corporations were not paying their fair share, and he said that corporations don't pay taxes, individuals pay taxes, and so it really doesn't matter. The difference is taxation is spent in Canada. Corporations are under no obligation to keep anything of that in Canada.

Canada's relatively high living standards have been founded on a massive export of raw and semi-processed resources. For the most part our manufacturing sectors have been primarily directed to servicing domestic industry and the population's daily needs in order to continue that export of resources.

For many years before the FTA, tariff barriers against our exports had been very low or non-existent on raw and semi-processed resources. I know that from my extensive work in our mining industry and looking at the mineral wealth that has left the country. The more value we added to our resources, the more jobs we created, but the higher the tariffs we faced to protect profits and jobs in the importing country. The theory of the FTA from a Canadian perspective was to achieve guaranteed access to the U.S. market and reduced tariffs against our higher value-added, job-creating export sectors, supposedly to create value-added job creation in Canada.

But what is the reality? Since the FTA came into effect, Canada has lost some 500,000 jobs, primarily in the value-added sectors that were supposed to be the winners under FTA. While some of those jobs can be attributed to the recession, the clear majority will never return, even in an upturn. In my own union we lost 80 plants in Canada last year alone.

Value is added by labour, either directly or indirectly via more productive machinery, itself a product of labour. Under NAFTA the most labour-intensive sectors will see the greatest losses as even more manufacturers, data processors, and more, head south to the U.S. sunbelt states and Mexico. Under the FTA, Canada's exports of value-added products have declined significantly while our raw and semi-processed resource exports have increased dramatically as a proportion of total exports. Concurrently, our imports of value-added products have increased.

As an aside, in our own union, again to cite that example, many of what we call metal bashers, people who've done stampings and stuff like that, whose plants have gone to the United States...now the blanks that used to feed those

## [Translation]

Bien évidemment, les économies tirées de la réduction de ces dépenses sociales pourraient elles aussi être redirigées sur le secteur des entreprises. J'ai eu un tête-à-tête l'autre jour avec Michael Walker à la télévision. Je lui ai dit que les sociétés ne payaient pas leur juste part; et il m'a répondu que ce n'était pas les sociétés qui payaient l'impôt, mais les particuliers et que cela n'avait donc pas en fait d'importance. La différence, c'est que le fruit de l'impôt est dépensé au Canada. Les sociétés n'ont aucunement l'obligation de garder quoi que ce soit au Canada.

Le niveau de vie relativement élevé du Canada est tiré de l'exportation massive de matières premières et de produits semi-finis. En grande partie, notre secteur manufacturier a cherché avant tout à desservir le marché intérieur, et à répondre aux besoins quotidiens de notre population pour que l'exportation de ces ressources puisse se poursuivre.

Pendant nombre d'années, avant la signature de l'ALE, les barrières tarifaires s'opposant à nos exportations sont restées faibles ou inexistantes sur les matières premières et sur les produits semi-finis. Je connais la situation, car j'ai longtemps travaillé au sein de notre industrie minière; j'ai pu constater toute la richesse minière qui quittait le pays. Plus nous donnions de valeur ajoutée à nos ressources, plus nous réussissions à créer d'emplois; mais plus les droits de douanes qui nous étaient appliqués étaient élevés pour protéger les profits et les emplois dans le pays importateur. Le principe à la base de la signature de l'ALE, du point de vue canadien, était de garantir un accès au marché des États-Unis et de réduire les droits de douane appliqués à nos produits d'exportation à grande valeur ajoutée, créateurs d'emplois; ce qui était censé créer des emplois à valeur ajoutée au Canada.

Mais qu'en est-il en réalité? Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le Canada a perdu quelque 500 000 emplois, principalement dans les secteurs à valeur ajoutée, qui devaient sortir gagnants de l'ALE. Certains de ces emplois ont été perdus à cause de la récession; il y en a une grande majorité qui ne réapparaîtront plus, même en cas de retournement de la conjoncture. Au sein même de mon syndicat, nous avons perdu 80 usines de fabrication de pièces l'année dernière, seulement au Canada.

La valeur est ajoutée par la main-d'oeuvre, que ce soit directement ou indirectement, par l'intermédiaire de machines plus productrices lesquelles sont elles-mêmes un produit de la main-d'oeuvre. Aux termes de l'ALÉNA, ce sont les secteurs employant le plus de main-d'oeuvre qui perdront le plus; les fabricants, les spécialistes du traitement des données et d'autres encore fuyant toujours en plus grand nombre vers le Sud, vers le Mexique et les États de la ceinture dorée des États-Unis. Dans le cadre de l'ALE, les exportations canadiennes de produits à valeur ajoutée ont nettement diminué, alors que nos exportations de matières premières et de produits semi-finis ont augmenté considérablement par rapport au total des exportations. Parallèlement, nos importations de produits à valeur ajoutée ont augmenté.

En passant, je citerai une fois de plus l'exemple de notre propre syndicat, où nombre de nos membres qui travaillent dans le formage des métaux, ceux qui font de l'estampage, par exemple, qui ont vu leurs usines partir vers les États-

[Texte]

plants are shipped to the United States because they haven't yet readjusted their lines of supply, which will come in time, and that accounts for large exports. The blanks we ship out to the parts stampers, now in the United States, are seen to be large exports.

[Traduction]

Unis... Aujourd'hui, les flancs qui servent de matières premières à ces usines sont expédiés vers les États-Unis parce que ces derniers n'ont pas encore réajusté leurs circuits d'approvisionnement, ce qu'ils feront un jour, ce qui représente un fort courant d'exportations. Les flancs que nous expédions aux usines d'estampage, qui se trouvent maintenant aux États-Unis, sont considérés comme des exportations de grande ampleur.

• 1445

The Canadian economy is devolving back to the point where we're hewers of wood and drawers of water. As this occurs, we become more dependent on increasing the sheer volume of resource exports while technological innovations reduce the relative employment required to extract a given volume of resources, all of which, taken together, exacerbates the environmental impact of resource extraction.

In British Columbia we never did develop a significant manufacturing sector, despite our wealth of energy and other resources. Yet, here too, what little value-added sectors did exist have all but disappeared.

From an economic perspective, the FTA and the NAFTA served to prevent democratically elected provincial governments from working with the people and businesses of British Columbia to develop a comprehensive industrial strategy aimed at creating jobs in B.C. by adding value to B.C. resources. Yet this is precisely the approach that's needed to create jobs, to rebuild the tax base to support our social programs, and to ease the environmental pressures caused by rapid resource extraction.

Sustainable development, which few people fail to support, at least publicly, demands public planning and regulation. The FTA and NAFTA are specifically designed to prevent planning, except that in support of or that engaged in by private corporations in pursuit of profit.

Let us clearly and unequivocally say that we're in favour of fair trade with all nations, but we're opposed to so-called free trade. We're in favour of sustainable development, which raises aspirations and living conditions. But sustainable development must be built on international cooperation; it can't be founded on dead-end, laissez-faire, beggar-thy-neighbour competition.

A sustainable economy must be built, first and foremost, on the development of products, processes and services designed to serve its internal market needs, and then build export capacity based on its developed domestic expertise.

The federal government/corporate vision behind the FTA and NAFTA is designed to transfer billions upon billions of dollars into the coffers of private global corporations. This isn't our vision and it's not the vision of the people of Canada.

L'économie canadienne en est revenue à l'époque des scieurs de bois et des porteurs d'eau. Dans ces circonstances, il nous faut de plus en plus augmenter la simple exportation des matières premières alors que le progrès technique réduit l'importance relative de la main-d'oeuvre dont on a besoin pour extraire une quantité donnée de ressources; et les deux choses combinées ne font qu'exacerber la situation dans le secteur de l'extraction des matières premières.

En Colombie-Britannique, nous n'avons jamais réussi à nous doter d'un secteur manufacturier d'importance, en dépit de notre richesse en énergie et en diverses ressources naturelles. Là aussi, les quelques secteurs à valeur ajoutée qui existaient ont pratiquement disparus.

D'un point de vue économique, l'ALE et l'ALÉNA ont empêché les gouvernements démocratiquement élus de la province d'oeuvrer de concert avec la population et les entreprises de Colombie-Britannique à l'élaboration d'une stratégie industrielle globale visant à créer des emplois en Colombie-Britannique en donnant une valeur ajoutée aux ressources de la C.-B. C'est pourtant là précisément la démarche à entreprendre pour créer des emplois, pour reconstituer l'assise fiscale sur laquelle appuyer nos programmes sociaux, et pour alléger les pressions qu'exerce sur l'environnement une extraction rapide de nos ressources.

Le développement durable, que bien peu de gens hésitent à appuyer, du moins publiquement, exige une planification et une réglementation publiques. L'ALE et l'ALÉNA visent précisément à empêcher toute planification, sauf pour appuyer l'action des sociétés privées à la recherche d'un profit.

Nous disons clairement et sans équivoque que nous sommes favorables à de justes échanges entre toutes les nations, mais opposés à ce que l'on appelle le libre-échange. Nous sommes en faveur du développement durable, qui élève les aspirations et améliore les conditions de vie de l'humanité. Il faut toutefois que le développement durable s'appuie sur la coopération internationale, et non sur une concurrence à la petite semaine, axée sur le laissez-faire et le dépouillage du voisin.

Une économie durable doit être fondée, avant tout et par-dessus tout, sur le développement de produits, la mise au point de procédés et la conception de services destinés à répondre aux besoins du marché intérieur, sur lequel elle assoit ensuite son potentiel à l'exportation grâce aux compétences acquises au plan intérieur.

La conception des milieux d'affaires et du gouvernement fédéral, qui est à l'origine de l'ALE et de l'ALÉNA, vise à transférer des milliards et des milliards de dollars dans les coffres des grandes multinationales privées. Ce n'est pas notre vision, et ce n'est pas la conception de la population canadienne.



[Text]

The question of whether or not the Tories would have or could have gone this route without free trade isn't really relevant in our opinion. The relevant question is, can future governments reverse this direction? Can our vision of a fair and equitable society ever become a reality? We believe it can, but there are a number of steps that Canadians must take if our nation is to survive for our children and our grandchildren.

First, we must defeat NAFTA. Second, we must terminate the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Third, we must develop national and regional industrial strategies within a framework of sustainable development. Fourth, we must rebalance Canada's tax structure so that all participants bear their fair share of our collective responsibilities.

We're building alliances with Americans and Mexicans over our common concerns about free trade. We'll work through these alliances to defeat the North American Free Trade Agreement and to develop a common alternative agenda for sustainable development in all three countries.

For all of these reasons, we urge all subcommittee members to do what they're elected to do, which is to represent the interests of all Canadians, not just the privileged minority. In our view, they can only do that by throwing out the NAFTA. Thank you for your time.

**The Chairman:** Thank you.

We have time for one round of questioning by Mr. Barrett, Mr. Friesen, and Mr. LeBlanc. There will be about eight minutes in length for each.

**Mr. Barrett:** Thank you, Mr. Chairman. Thank you for the two excellent briefs.

Frankly, I wasn't aware of any interpretation of the agreement that would include education, but the case has been well made by the BCTF. I think it is an important issue and I want to assure you that in any report, if it's not a majority report at least in a minority report, we will ask for a definitive interpretation of the articles that you refer to.

• 1450

What I'm concerned about in the area of your interpretation of "ratcheting"... is it possible not only the quality of education in terms of harmonizing downward is what you see and fear, but also harmonizing differences in approach to educational philosophy vis-à-vis the old arguments within the field of streaming and IQ separation, or limiting the chances or options of children to move from academic oriented programs to trades training? In your opinion all those issues should remain flexible up to central interpretation under this.

[Translation]

La question de savoir si les Conservateurs auraient pu emprunter cette voie sans le libre-échange ne nous intéresse pas ici. Ce qui nous intéresse, c'est de savoir si les gouvernements pourront à l'avenir renverser la vapeur. La société juste et équitable dont nous souhaitons l'apparition deviendra-t-elle un jour réalité? Nous croyons que c'est possible, mais il y a un certain nombre de démarches que les Canadiens doivent faire si l'on veut que notre nation survive au profit de nos enfants et de nos petits-enfants.

Il nous faut tout d'abord empêcher la signature de l'ALÉNA. Il nous faut ensuite mettre fin à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Troisièmement, il nous faut nous doter de stratégies industrielles régionales et nationales dans le cadre du développement durable. Quatrièmement, il nous faut rééquilibrer l'assise fiscale du Canada pour que tous les agents de l'économie assument leur juste part de nos responsabilités collectives.

Nous renforçons nos alliances avec les Américains et les Mexicains qui sont eux aussi préoccupés par le libre-échange. À l'intérieur de ces alliances, nous nous efforcerons d'écarter la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain et d'élaborer en commun un calendrier de rechange, prévoyant un développement durable dans les trois pays.

Pour toutes ces raisons, nous demandons à tous les membres du sous-comité de faire ce pourquoi ils ont été élus, c'est-à-dire de représenter les intérêts de tous les Canadiens et non pas simplement de la minorité privilégiée. Nous considérons que pour cela il leur faut rejeter l'ALÉNA. Merci de votre attention.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous avons le temps d'accorder un tour de questions à M. Barrett, M. Friesen, et M. LeBlanc. Chacun d'eux disposera de huit minutes.

**M. Barrett:** Merci, monsieur le président. Je vous remercie de ces deux excellents mémoires.

Je dois reconnaître que je ne savais pas que l'on pouvait interpréter l'accord de manière à lui faire englober l'éducation, mais la démonstration en a été faite avec brio par la BCTF. Je considère que c'est une question importante et je peux vous assurer que dans notre rapport, si ce n'est pas dans le cadre d'un rapport majoritaire ce sera pour le moins dans un rapport minoritaire, nous demanderons une interprétation définitive des articles que vous avez mentionnés.

Je m'intéresse en particulier à votre interprétation de la notion «d'ajustement progressif»... est-il possible qu'on assiste non seulement à une harmonisation à la baisse de la qualité de l'enseignement, comme vous le craignez, mais aussi que l'on harmonise les différences du point de vue de la philosophie de l'éducation? Ce faisant, on raviverait les vieilles querelles sur l'orientation et la séparation des élèves en fonction de leur QI, ou on en reviendrait à limiter les chances ou les possibilités offertes aux enfants d'abandonner la filiale générale pour se diriger vers la formation professionnelles? Selon vous, l'interprétation de toutes ces questions devrait rester souple et écarter toute velléité de centralisation.

[Texte]

**Mr. Worley:** Yes, definitely, those issues that you raise are significant issues. I think as well there are even more fundamental issues. As you begin to homogenize and standardize education, you run the risk, as our brief indicates, of eliminating from the Canadian education system those features of the system that are designed to be particularly appropriate to Canada and which take account of separate national characteristics. When you're talking about education, as our brief indicates, you're talking about what distinguishes one country from another. All the issues you have mentioned are significant, as well as even more central matters about the content, for example, of a curriculum that would be dealing with the history and the culture of Canada. The ways in which that could be threatened by this homogenization process of education is something we're only just beginning to speculate about.

**Mr. Barrett:** What occurs to me is that we are opening a can of worms in this debate that I had hoped we had put to rest, and that is frankly an overlap here. If your interpretation is correct, we're now into the business of language sovereignty. Would Quebec be permitted to maintain the kind of language sovereignty they currently have if a strict interpretation, such as you have pointed out, in your opinion, would exist in the trade agreement? Indeed, it could become a central issue of interpretation in the province of Quebec. Then again, if we get into language preference and harmonization, which is the dominant one? English, Spanish or French? Is there any method of determining that a permanent decision would be made ensuring that all three would be available?

I particularly refer to page 8 of your brief where you say under paragraph 5:

Even this is not the end of the story. There is a clear commitment in the agreement to review and renegotiate the so-called non-conforming measures

—of the article that you referred to. A very loose interpretation of this, based on your examination of the articles, as you interpreted education. . . This would be, in my opinion, a threat to any provincial government to maintain its language standards, its language approach, or any other variation that it wants to make regionally for its students, not just in Canada but in the United States and in Mexico as well. The Quebec government in this interpretation would be rather shocked, but that's the way you see it.

**Mr. Worley:** Yes. Obviously the more you dig into this, the dimensions of it grow exponentially. Certainly the particular emphasis here on this as a national agreement undermines what we have built up over time in Canada, which is a provincial jurisdiction over education, and the determination by each province of what constitutes appropriate education in the K to 12 public sector, and for that matter in the post-secondary area. You are starting to

[Traduction]

**M. Worley:** Oui, toutes les questions que vous venez d'évoquer ont bien évidemment une grande importance. Je crois même qu'il y a des questions encore plus fondamentales. À partir du moment où l'on homogénéise et où l'on normalise l'enseignement, on court le risque, comme nous l'indiquons dans notre mémoire, d'enlever au système d'enseignement canadien les caractéristiques qui font qu'il est propre au Canada et qu'il tient compte des caractéristiques nationales distinctes. Lorsqu'on parle d'enseignement, nous le disons dans notre mémoire, on parle de quelque chose qui distingue un pays d'un autre. Toutes les questions que vous avez mentionnées sont importantes et certaines sont plus fondamentales encore en ce qui a trait au contenu, comme un programme qui traiterai de l'histoire et de la culture du Canada. On n'a pas encore idée de toutes les menaces que peut faire peser sur nous ce mécanisme d'homogénéisation.

**M. Barrett:** Ce que je comprends, c'est que nous rouvrons ici un débat que j'espérais avoir laissé derrière nous, et il faut reconnaître qu'il y a ici des chevauchements. Si votre interprétation est exacte, nous entrons ici dans le domaine de la souveraineté linguistique. Est-ce que le Québec pourrait conserver le type de souveraineté linguistique dont il jouit à l'heure actuelle si une interprétation stricte, qu'il est possible de donner, à votre avis, prévalait aux termes de cet accord commercial? Il se pourrait d'ailleurs que cela pose une question d'interprétation fondamentale au Québec. Là encore, si nous entrons dans le domaine de la préférence linguistique et de l'harmonisation, quelle sera la langue de préférence? L'anglais, l'espagnol ou le français? Y a-t-il un moyen de s'assurer que l'on prenne une décision définitive pour que les trois langues coexistent?

Je vous renvoie plus particulièrement à la page 8 de votre mémoire, où vous nous dites au paragraphe 5 que:

l'histoire ne s'arrête pas là, qu'on s'engage clairement dans l'Accord à revoir et à renégocier les mesures dites de non-conformité

relativement à l'article que vous avez mentionné. Une interprétation très vague de cette clause, d'après votre examen des articles, sur la façon dont vous avez interprété les dispositions liées à l'enseignement. . . Il y aurait là, à mon avis, une menace pour tout gouvernement provincial qui doit appliquer ses propres normes linguistiques, défendre sa politique linguistique ou imposer toute autre variante à l'échelle régionale pour ses élèves, non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis et au Mexique. Le gouvernement du Québec serait froissé d'avoir à faire face à une telle interprétation, mais c'est la façon dont vous voyez les choses.

**M. Worley:** Oui. Il est clair que plus on approfondie la question, plus on s'aperçoit que le risque est grand. Il est clair que l'on peut voir que cet accord national remet en cause tout ce que nous avons construit au fil des années au Canada, soit qu'il y a une compétence provinciale en matière d'enseignement et que chaque province peut déterminer ce qui lui convient le mieux en cette matière depuis la maternelle jusqu'à la 12<sup>e</sup> année dans le secteur public, sans



[Text]

pull at all of the threads that we've only just started to come to grips with ourselves in the short time we've had to look at it. You're right, the consequences are significant. The language implications are potentially enormous. It's something that gives us great concern.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, I will reserve a question I have for the Action Canada Network, and I defer to my colleague.

• 1455

**Mr. Skelly:** I have two questions—the complaints about process, and the issue of this agreement. Appearing before the committee in Ottawa, the Action Canada Network indicated that this document cannot be salvaged, and rather than renegotiate, it should be eliminated, that if we were looking at something, we should start over again. They felt it was so badly flawed that the document itself should disappear.

The second question is on the process. Why do you think the government has limited this process so tightly and has refused to allow Canadians to get involved in what essentially is a North American economic union?

So two questions—the process of why it has been so harshly limited, and second, can this document be used to renegotiate it, as the Liberals are suggesting?

**Mr. Keighley:** I think the two questions have the same answer. The document and its implications for the future of this country are so bad that they want to ram the deal through as quickly as possible. The process is set up to accomplish that, because the more Canadians find out about this deal... We are only now beginning to scratch the surface. The issues brought forward by both Ray's presentation and Dave's question... what kind of a deal is it when we are part way through a process and we can't even get the basic questions answered?

I think it comes down to the fact that the reigning political party in Ottawa has decided, regardless of whether or not they make another term in office, to push it through at all costs, if at all possible, and the devil take the hindmost. Certain people will get their reward in heaven or elsewhere.

**Mr. Barrett:** I certainly agree with the lack of public debate through access to this committee, but we are faced with the political reality that I am not the Prime Minister of this country, much to the disappointment of myself—

**Mr. Skelly:** And me.

**Mr. Barrett:** —and my colleague, Mr. Skelly.

There is another political reality that has to be discussed in light of the questions you raised, and that is a parallel timeframe that is specifically focused on this agreement: implementation starts on January 1, 1994. Three governments

[Translation]

oublier d'ailleurs l'université. Vous aboutissez aux mêmes conclusions logiques auxquelles nous arrivons tout juste étant donné le peu de temps dont nous disposons pour examiner cette question. Vous avez raison, les conséquences sont significatives. Les répercussions d'un point de vue linguistique peuvent être considérables. C'est quelque chose qui nous préoccupe beaucoup.

**M. Barrett:** Monsieur le président, je garde pour plus tard la question que je veux adresser au Réseau canadien d'action et je laisse la parole à mon collègue.

**M. Skelly:** J'ai deux questions à poser, d'abord au sujet des protestations concernant la façon de procéder, puis sur le principe même de cet accord. Lorsqu'il a comparu devant le comité à Ottawa, le Réseau canadien d'action nous a dit que ce document était irrécupérable, qu'il fallait carrément le supprimer plutôt que de le renégocier et qu'il était préférable de tout recommencer si nous voulions obtenir quelque chose. À leur avis, ce document présentait de telles failles qu'il était préférable de le supprimer.

Ma deuxième question porte sur la façon de procéder. Pourquoi pensez-vous que le gouvernement a fixé une procédure si rigide et a refusé aux Canadiens de participer à l'élaboration de ce qui constitue, en fin de compte, une union économique de l'Amérique du Nord?

Voici donc mes deux questions. Pour quelle raison a-t-on imposé une limitation aussi stricte sur le processus? Et, est-il possible de renégocier ce document, comme le laisse entendre les libéraux?

**M. Keighley:** À mon avis, ces deux questions appellent la même réponse. Ce document, avec tout ce qu'il implique pour l'avenir du pays, est une affaire si grave qu'on veut nous forcer à l'adopter le plus rapidement possible. La procédure choisie est conçue en fonction de cet objectif, car plus les Canadiens en apprennent au sujet de cet accord... On ne fait que commencer à gratter la surface. Les questions soulevées dans l'exposé de Ray et dans la question posée par Dave... de quel genre d'accord s'agit-il lorsque, à mi-parcours, on ne peut toujours pas obtenir de réponses à des questions fondamentales?

Je crois en fait que le parti au pouvoir à Ottawa a décidé, qu'il soit reconduit ou non au pouvoir lors des prochaines élections, d'imposer l'accord à tout prix, en se disant, et «après nous le déluge». Mais certains ne l'emporteront pas ni au paradis ni ailleurs.

**M. Barrett:** Je suis d'accord que le manque de visibilité de ce comité fait obstacle au débat public, mais notre réalité politique est telle que je ne suis pas le premier ministre de ce pays, à mon plus grand regret...

**M. Skelly:** Et au mien.

**M. Barrett:** ...et à celui de mon collègue, M. Skelly.

Il y a une autre réalité politique dont il faut discuter à la lumière des questions que vous avez soulevées, celle des différents calendriers prévus au titre de cet accord, dont la mise en application est fixée au 1<sup>er</sup> janvier 1994. Trois

[Texte]

have to work towards that. Whether we have any more hearings or not, the reality is that this spring the House of Commons probably will be confronted with legislation to ratify this agreement. I want to underline the word "ratify".

While we go through this process, the U.S. Congress will be forced into a pattern of non-amending debate, and that is the 90-day fast-track. While there is discussion and hope that President Clinton may put parallel accords, they cannot now legally de-amend it in the United States process. So they are on track.

The next federal election in Mexico is 18 months away. Within that timeframe there will be one referendum on this issue. That referendum will take place in Canada in a general election before the January 1, 1994, implementation. Ratifying will take place. . .

What I want to say publicly to you and to people who are concerned, either for or against this, that the debate in the next federal election will be a referendum, because the official opposition has reversed its position from the 1988 election campaign, and the government, to its word, is going to ratify this.

The difference between abrogating the FTA and the ratification of the NAFTA is the difference between ending something that already exists in the FTA and implementation that won't take place before an election. So regardless of how anybody votes in this country, they will be able to say no to January 1, 1994. There will be no readjustment, no loss, no change in anything.

• 1500

So those arguments, saying perhaps we have to sacrifice because of abrogation, do not count. You must ask the politicians January 1, 1994, implementation day, are you going for implementation or not? It will not be good enough for the official opposition party to say, we voted against it in the House, but it's too late. Implementation day will be January 1. That's when you have a right to stand up and expect your politicians to be accountable. That's a distinction. Abrogation no longer becomes an issue. It's implementation, hard, cold, cruel as it is. The government is clear-cut and committed to their philosophy, no question about it, and they have never wavered on that. We disagree and we've never wavered on that. The group in the middle is now under scrutiny, and I want to make that point very clear.

**Mr. Friesen:** Thank you and welcome to this committee.

I would like to refer to the BCTF paper, page 2, third paragraph, the second sentence or the last sentence:

These social services contributed greatly to the recent UN ranking of Canada as number one on their quality of life index.

[Traduction]

gouvernements doivent s'efforcer de respecter ce calendrier. Que nous ayons ou non d'autres auditions, en réalité la Chambre des communes sera probablement appelée ce printemps à examiner une loi portant ratification de cet accord. J'insiste sur le mot «ratification».

Pendant ce temps, le Congrès des États-Unis sera forcé de s'en tenir à un débat sans modifications dans le cadre de la procédure accélérée de 90 jours. Il est envisagé, et on l'espère, que le président Clinton élaborera des accords parallèles, mais on ne peut pas légalement revenir sur la procédure aux États-Unis. Les choses vont donc suivre leur cours.

La prochaine élection fédérale au Mexique se tiendra dans 18 mois. Dans l'intervalle, il y aura un référendum sur cette question. Ce référendum aura lieu au Canada au cours de l'élection générale qui interviendra avant la mise en application de l'accord le 1<sup>er</sup> janvier 1994. La ratification aura lieu. . .

Ce que je tiens à vous dire publiquement, à vous ainsi qu'à tous les gens intéressés, qu'ils soient pour ou contre, c'est que le débat qui aura lieu lors de la prochaine élection fédérale sera un référendum, parce que l'opposition officielle est revenue sur la position qu'elle avait adoptée lors de la campagne électorale de 1988 et parce que le gouvernement, fidèle à sa parole, va ratifier cet accord.

La différence entre l'abrogation de l'ALÉ et la ratification de l'ALÉNA, équivaut à mettre fin à quelque chose qui existe au sein de l'ALÉ ou à ne pas mettre en application quelque chose qui ne doit pas avoir lieu avant l'élection. Donc quelle que soit la façon dont va se prononcer l'électorat de notre pays, il pourra dire non le 1<sup>er</sup> janvier 1994. Il n'y aura aucun réajustement, rien de perdu, aucun changement sur quoi que ce soit.

Donc, les arguments de ceux qui disent qu'il nous faut peut-être nous sacrifier en raison de l'abrogation, ne sont pas valables. Il vous faudra demander aux politiciens, le 1<sup>er</sup> janvier 1994, soit le jour de la mise en application: «Allez-vous mettre l'accord en application, oui ou non»? Le parti qui représente l'opposition officielle ne pourra pas se contenter de vous dire qu'il a voté contre en Chambre et que, malheureusement, c'est trop tard. La mise en application interviendra le 1<sup>er</sup> janvier. C'est à ce moment-là qu'il vous faudra défendre vos droits et exiger que vos politiciens rendent des comptes. C'est toute la différence. L'abrogation n'est plus un problème, contrairement à la mise en application de l'accord, quoi qu'on en dise et même si c'est bien dur à accepter. Le gouvernement a une philosophie bien déterminée, il ne s'en cache pas et il ne s'en est jamais écarté. Nous ne sommes pas d'accord et nous non plus nous n'avons jamais varié. Le groupe qui se trouve entre les deux est maintenant sur la sellette et je tiens à ce que ce soit bien clair.

**M. Friesen:** Merci et je vous souhaite la bienvenue à notre comité.

Je vous renvoie à la page 2, troisième paragraphe du document du BCTF, c'est la deuxième ou la troisième phrase:

Ces services sociaux ont largement contribué au fait que le Canada a été reconnu récemment par les Nations Unies comme le pays jouissant de la meilleure qualité de vie.



[Text]

Then move to page 12, the last paragraph and the first sentence:

Canada is well behind most industrialized countries—except for the United States—in the provision of social services.

Could you put those two thoughts together for me, please?

**Mr. Worley:** Certainly. The quality of life study done by the United Nations took into account a whole range of factors, of which social services was one. It also took into account a great many factors to do, for example, with the quality of the environment, with some of the infrastructure of a manufacturing economy. To see the provision of social services and the quality of life as synonymous terms simply isn't accurate.

There were other compensating factors in that quality of life survey by the United Nations that offset the fact that in the level of social services, we're below, for example, a number of the Scandinavian countries. They were close behind. They came in... I think Japan was second, which is interesting, but within the top 10 there were 4 or 5 of the usual social democracies from Scandinavia and northern Europe that do have better social services.

**Mr. Friesen:** With respect, that's not the way you put it in your paper. On page 2 you give credit to the social services—not to the other factors, to the social services—for it. On page 12, you state really just the opposite, but I want to move on. I just wonder how many other contradictions there are.

You feel educational services for contracts are not a commodity and I would agree with you there. They aren't a commodity. Are all teachers members of the BCTF? All but maybe a few; most teachers are members of the BCTF.

**Mr. Worley:** Teachers who teach in the public schools in British Columbia are.

**Mr. Friesen:** Yes, right. Do teachers in the public school system have to be Canadian citizens?

**Mr. Worley:** No.

**Mr. Friesen:** They could be Americans?

**Mr. Worley:** If they have landed immigrant status, I understand.

**Mr. Friesen:** But they are Americans. They could, for example, have all of their university training in the United States, come here, and teach in Canada as American citizens.

**Mr. Worley:** But only after they had received, in the case of British Columbia, certification by the college that issues certificates or, in the case of other provinces, by ministries. They would have to show that their teaching qualifications, whatever they were, whether from the States or any other country, met the standards required in order to gain certification here.

[Translation]

Je passe maintenant à la page 12, première phrase du dernier paragraphe:

Le Canada est très en retard sur la plupart des pays industrialisés—si on excepte les États-Unis, pour ce qui est des services sociaux dispensés à sa population.

Comment réussissez-vous à concilier les deux choses? Pouvez-vous le faire pour moi?

**M. Worley:** Mais certainement. L'étude sur la qualité de vie à laquelle ont procédé les Nations Unies tient compte de toute une série de facteurs dont les services sociaux. Mais elle intègre bien d'autres éléments, comme la qualité de l'environnement et certaines infrastructures d'une économie de production. Il est tout simplement faux de considérer que les services sociaux sont synonymes de qualité de vie.

Il y a d'autres facteurs, qui interviennent dans cette étude sur la qualité de vie effectuée par les Nations Unies, et qui viennent compenser le fait que nous accusons un retard dans le secteur des services sociaux, par exemple, par rapport à certains pays scandinaves. Ils arrivent juste après. Ils arrivent... je crois que c'est le Japon qui arrive en deuxième position, ce qui est intéressant, mais parmi les 10 premiers, il y a quatre ou cinq des démocraties sociales de la Scandinavie et de l'Europe du Nord qui ont de meilleurs services sociaux que nous.

**M. Friesen:** Permettez... ce n'est pas ainsi que vous présentez les choses dans votre document. À la page 2, vous en attribuez le mérite aux services sociaux—et non pas à d'autres facteurs, c'est aux services sociaux que vous l'attribuez. À la page 12, vous dites en fait tout le contraire, mais je ne veux pas m'attarder là-dessus. Je me demande cependant s'il y a beaucoup d'autres contradictions comme celle-là.

Vous considérez qu'un service d'enseignement n'est pas une marchandise et je suis d'accord avec vous sur ce point. Ce n'est pas une marchandise. Est-ce que tous les enseignants sont membres de la BCTF? Tous, à l'exception de quelques-uns peut-être; la plupart des enseignants doivent être membres de la BCTF.

**M. Worley:** Les enseignants qui travaillent dans les écoles publiques de la Colombie-Britannique le sont.

**M. Friesen:** Bon, très bien. Est-ce que les enseignants qui travaillent dans le réseau des écoles publiques doivent être citoyens canadiens?

**M. Worley:** Non.

**M. Friesen:** Ils peuvent être Américains?

**M. Worley:** Oui, s'ils ont un statut d'immigrant reçu, si je ne me trompe.

**M. Friesen:** Mais il y en a qui sont Américains. Ils peuvent par exemple avoir fait toutes leurs études universitaires aux États-Unis et venir enseigner au Canada en tant que citoyens américains.

**M. Worley:** Oui, mais seulement après avoir reçu, en Colombie-Britannique, l'agrément du collège qui délivre les certificats ou, pour ce qui est des autres provinces, du ministère responsable. Il leur faut prouver qu'ils ont la qualification nécessaire pour enseigner, d'où qu'ils viennent, que ce soit des États-Unis ou d'un autre pays, et qu'ils répondent aux conditions fixées pour être agréés ici.

[Texte]

It's quite common for people with teaching qualifications they've gained in other countries to be required by certification authorities here to complete courses, whatever is deemed not to be there in their academic preparation. Someone coming from another province, for example, often has to undergo that sort of upgrading. We set and we determine here in B.C. what is appropriate for teachers in our school system.

**Mr. Friesen:** Yes, I think it's two courses that you have to take in order to get B.C. certification.

• 1505

**Mr. Worley:** It may be far more than that, depending on what your background is and where the degree is from.

**Mr. Friesen:** The point here is people who have grown up in the United States, absorbed the whole American culture and way of viewing things, take whatever courses are required at the university here and teach in the Canadian school system, even though they are Americans. Would you call that a ratchet effect?

**Mr. Worley:** That's not the situation I am describing in my paper. The situation we are describing calls for a harmonization of the certification requirements, so British Columbia, Alberta, and individual provinces would lose the ability to determine what the appropriate courses and background are. That has particular significance here in B.C., because we have currently been undergoing significant changes. It is only part way through, but there are significant changes that will potentially make the public education system in British Columbia quite different in many respects from the public education system in other provinces of this country, let alone in other states in North America. If we are not able to make certification of teachers appropriate to conditions here, it would severely reduce our ability to design our own education system within this province.

**Mr. Friesen:** So you are saying you object to American management services, American textbooks, all of those things that would be American, being imported here by the FTA. I understand that. You object to that. But the teacher who has the most impact on students because of daily contact may be totally absorbed with American consumerism and American news of environmental protection, and that's okay.

**Mr. Worley:** There is nothing in the material we have provided that seeks to prohibit the use of a textbook from any source, provided of course the prime condition is met, that it is appropriate for the course being taught. That applies equally as well to a text that is produced in this country, which might be deemed to be unsuitable. It's a question of whether or not the text is appropriate for the content of the course and the curriculum being taught. We recognize within

[Traduction]

Il est assez courant que des gens qui possèdent un certificat pour enseigner à l'étranger soient tenus ici par les responsables de l'agrément de suivre des cours sensés compléter leur formation universitaire. Les gens qui viennent d'une autre province, par exemple, doivent souvent suivre cette formation complémentaire. Nous fixons et nous déterminons ici, en Colombie-Britannique, les critères devant permettre aux enseignants d'entrer dans notre réseau scolaire.

**M. Friesen:** En effet, je crois qu'il y a deux cours qu'il faut suivre pour pouvoir obtenir un agrément en Colombie-Britannique.

**M. Worley:** C'est parfois beaucoup plus que ça, selon la formation de l'intéressé et le diplôme qu'il détient.

**M. Friesen:** Il n'en reste pas moins que ces gens qui ont été élevés aux États-Unis, qui se sont nourris de toute la culture américaine et qui ont une façon américaine de voir les choses, suivent les quelques cours exigés à l'université dans votre province et enseignent ensuite dans le réseau des établissements scolaires canadiens, même s'ils sont américains. C'est ça, selon vous, l'harmonisation progressive?

**M. Worley:** Ce n'est pas la situation que je décris dans mon étude. La situation que nous décrivons entraîne une harmonisation des normes d'agrément, de sorte que la Colombie-Britannique, l'Alberta et les différentes provinces vont perdre la possibilité de décider des cours et des programmes de formation qu'elles jugent appropriés. Cela revêt une importance particulière en Colombie Britannique, parce que nous sommes en train d'implanter à l'heure actuelle des changements importants. Nous n'avons pas encore terminé, mais nous allons apporter des changements importants qui devraient faire que le réseau des établissements d'enseignement public de la Colombie-Britannique sera tout à fait différent à bien des égards de celui des autres provinces du pays, sans parler de celui des autres états de l'Amérique du nord. Si nous ne pouvons pas établir notre procédure d'agrément des enseignants en fonction des critères adaptés à notre situation, nous aurons bien du mal à concevoir un réseau d'enseignement qui soit propre à notre province.

**M. Friesen:** Vous nous dites donc que vous êtes contre les services de gestion américains, les livres scolaires américains, toutes ces choses importées d'Amérique en vertu de l'ALÉ. Je comprends. Vous êtes contre. Toutefois, lorsqu'il s'agit de l'enseignant, de celui qui a le plus d'influence sur les élèves parce qu'il est tous les jours en contact avec eux, et qui peut être le produit parfait de la société de consommation américaine, vous ne voyez d'objections.

**M. Worley:** Rien dans la documentation que nous vous avons fourni ne vise à interdire l'usage de livres scolaires, quelle que soit leur provenance, à condition que l'on respecte bien entendu la clause essentielle, c'est-à-dire qu'il soit adopté à la matière enseignée. Cette condition s'applique tout autant aux livres scolaires publiés dans notre pays, qui peuvent être aussi jugés inadaptés. Il s'agit simplement de savoir si le texte est adapté au contenu du cours et au



[Text]

the school system, as we have within other professions in this country, once the standards and qualities have been met on the certification authority, that qualifies someone to practice a profession of any sort in this country. But the key factor is we determine that on the basis of what is appropriate.

**Mr. Jim MacFarlan (Assistant Executive Director, British Columbia Teachers' Federation):** I think the discussion between Mr. Worley and Mr. Friesen is important. The Ministers of Education and the Canadian Teachers' Federation, are bodies I think we would all agree have a vested interest in the discussion of this issue. I wonder whether they have been consulted on this matter. Were the Ministers of Education in this province and Ontario and the president of the Canadian Teachers' Federation consulted on the changes that impact on education? I think that's the question the government has to answer.

**Mr. Friesen:** The horse was out of the barn a long time ago on that one. The NDP candidate who ran against me in 1984 was here 12 years before he took out citizenship. He took it out during the campaign, as a matter of fact. That's been going on for many years and it has nothing to do with the FTA.

**Mr. MacFarlan:** With due respect, that has nothing to do with the Minister of Education being consulted in this province. Has the Minister of Education in Ontario and the federal Council of Ministers of Education been consulted about the changes that impact on education? Has the president of the Canadian Teachers' Federation been consulted? I know the answer to the latter question.

**Mr. Friesen:** I want to read to you what the FTA says in volume II-C-9:

Canada reserves the right to adopt or maintain any measure with respect to the provision of public law enforcement and correctional services, and the following services to the extent that they are social services established or maintained for a public purpose: income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health, and child care.

• 1510

Now, where do you get off with all that stuff about the invasion of public education—that banter between you? I mean the question and answer period between you and Mr. Barrett. It doesn't say that at all.

Now, Mr. Keighley, you allege that the job losses have occurred in the secondary industries. I think that's what you read from your paper.

**Mr. Keighley:** Predominantly in value-added industries.

**Mr. Friesen:** Let me read to you about the impact:

B.C. value-added industries—remanufactured wood products: in 1980, exports of \$69 million; in 1990, \$255 million, 92% to the United States.

[Translation]

programme enseigné. Nous admettons au sein du système d'enseignement, comme le font d'autres professions de notre pays, toute personne qui répond aux normes et aux critères de qualité établies par l'instance chargé de l'agrément. Le critère essentiel, cependant, consiste pour nous à savoir si c'est adapté à nos besoins.

**M. Jim MacFarlan (directeur général adjoint, British Columbia Teachers' Federation):** L'échange entre M. Worley et M. Friesen me paraît important. Les ministres de l'Éducation et la Fédération canadienne des enseignants ont leur mot à dire, nous en convenons tous, dans ce genre de discussion. Je me demande s'ils ont été consultés à ce sujet. Les ministres de l'Éducation de votre province et de l'Ontario ainsi que le président de la Fédération canadienne des enseignants ont-ils été consultés au sujet des changements qui ont des répercussions sur l'enseignement? Je pense que c'est une question à laquelle il faut que le gouvernement réponde.

**M. Friesen:** Il y a bien longtemps que ça ne tourne pas rond dans ce domaine. Le candidat du NPD qui s'est présenté contre moi en 1984 est resté 12 ans ici avant d'acquérir notre citoyenneté. Il l'a d'ailleurs fait au cours de la campagne. C'est ainsi depuis des années et ça n'a rien à voir avec l'ALÉ.

**M. MacFarlan:** Excusez-moi, mais ça n'a rien à voir avec la consultation du ministre de l'Éducation de la province. Est-ce que le ministre de l'Éducation de l'Ontario et le Conseil fédéral des ministres de l'Éducation a été consulté au sujet des changements ayant des répercussions sur l'enseignement? Est-ce que le président de la Fédération canadienne des enseignants a été consulté? Je connais la réponse à la dernière question.

**M. Friesen:** Je vais vous lire ce qui est écrit au chapitre 9 du volume 2 de l'ALÉ:

Le Canada se réserve le droit d'adopter ou de conserver toute mesure ayant trait à l'application des lois publiques et au service correctionnel, ainsi que les services suivants dans la mesure où ce sont des services sociaux créés et administrés à des fins publiques. Ces services sont les suivants: assurance ou sécurité du revenu, assurance ou sécurités sociales, bien-être social, enseignement public, formation publique, santé et garderie.

Qu'est-ce que c'est que cette histoire au sujet de l'invasion de nos services d'éducation, dont vous avez parlé dans votre discussion avec M. Barrett? Ce n'est pas du tout de que dit l'accord.

Monsieur Keighley, vous prétendez qu'il y a eu pertes d'emplois dans les industries secondaires. C'est du moins ce que je lis dans votre document.

**M. Keighley:** Surtout dans les industries à valeur ajoutée.

**M. Friesen:** Je vais vous lire quelques statistiques sur l'incidence de l'accord dans ce domaine:

Colombie-Britannique, industries à valeur ajoutée, produits du bois transformé: en 1980, exportation de 69 millions de dollars; en 1990, 255 millions de dollars, dont 92 p. 100 aux États-Unis.

[Texte]

That's job loss.

Motor vehicles, trailers, and parts: in 1980, \$60 million; in 1990, \$216 million; 78% to the United States.

Telecommunications: in 1980, \$22 million; in 1990, \$115 million, 62% to the United States.

Aircraft parts—

**Mr. Barrett:** On a point of order, Mr. Chairman, I would appreciate knowing the source of the document. That would be appropriate to know.

**Mr. Friesen:** This document is titled "British Columbia International Exports, 1990".

**The Chairman:** It was the British Columbian Business Council that presented these numbers.

**Mr. Keighley:** Wasn't it a question on employment?

**Mr. Friesen:** I am asking you to reconcile your general statement that the job losses have been in secondary industries with the fact that the statistics indicate very clearly that exports have dramatically increased, not decreased.

**Mr. Keighley:** Well, Mr. Friesen, one has to look at the detail.

**Mr. Friesen:** The detail?

**Mr. Keighley:** If you have a question and you want an answer, then you should at least have enough courtesy to listen to the answer. If you don't like it, that's fine.

When you look at the detail involved in manufacturing, when we cut a tree and trim it off, we call it a square; that's value added. If we ship it out of the country, we've got exports. If that tree is now shipped out as a square, instead of being chopped into lumber, made into finished wood, and fabricated into a product, that represents a so-called export.

If we send metal blanks from Dofasco, Stelco, or Algoma out to metal bashers, who have now set up in Michigan or somewhere else down in the United States, such as in the southern U.S. sunbelt, those blanks, which are no longer stamped in Canada for car parts, are now exports.

If one looks at the detail of the exports, rather than at the broad brush strokes, and look at all those aspects, you will find that, without equivocation, relative to where we were in the beginning of free trade, we have not lost anything.

In manufacturing we lost six jobs for every one that was lost in the United States. There was a recession, true enough. We don't suggest for one minute that every job loss is lost directly because of free trade. But the only significant event to which one could attribute the dramatic difference between number of job losses in manufacturing in Canada versus those in the United States is the free trade agreement.

I don't care how you want to cut the mustard, that's what it's going to come down to. You want to look at the detail, so let's look at the detail. Don't come up with broad brush strokes, because we're talking about people; we're not

[Traduction]

Voilà pour vos pertes d'emplois.

Véhicules à moteur, remorques et pièces: en 1980, 60 millions de dollars; en 1990, 216 millions de dollars dont 78 p. 100 aux États-Unis.

Télécommunications: en 1980, 22 millions de dollars; en 1990, 115 millions de dollars, dont 62 p. 100 aux États-Unis.

Pièces d'avions. . .

**M. Barrett:** Un rappel au Règlement, monsieur le président. J'aimerais connaître l'origine de ces statistiques.

**M. Friesen:** Il s'agit d'un document sur les exportations de la Colombie-Britannique, intitulé British Columbia International Exports, 1990.

**Le président:** C'est le British Columbian Business Council qui a donné ces chiffres.

**M. Keighley:** Je croyais que votre question concernait l'emploi?

**M. Friesen:** Précisément, j'aimerais savoir comment vous pouvez dire qu'il y a eu pertes d'emplois dans les industries secondaires alors que les statistiques montrent très clairement que les exportations ont augmenté, et non diminué, et ce, de manière spectaculaire.

**M. Keighley:** Eh bien, monsieur Friesen, il faut regarder les chiffres en détail.

**M. Friesen:** En détail?

**M. Keighley:** Si vous voulez que je vous réponde, vous devriez au moins avoir la courtoisie de ne pas m'interrompre. Si ma réponse ne vous convient pas, tant pis.

Examinons les détails de l'industrie de la fabrication. Quand nous coupons un arbre, nous l'élaguons et en produisons du bois équarri, ce qui représente de la valeur ajoutée. Si nous expédions ce bois équarri à l'étranger, cela représente une exportation. Donc, si ce bois est exporté sous forme de bois équarri, au lieu d'être débité en planches et d'être transformé en bois fini ou en produit ouvré, c'est quand même une exportation.

Si nous envoyons des feuilles de métal de Dofasco, de Stelco ou d'Algoma à une société de formage du métal, qui s'est maintenant établie au Michigan ou dans un État du sud des États-Unis, cette feuille de métal qui ne sera pas transformée au Canada en pièces d'automobile est quand même comptabilisée dans les exportations.

Il convient donc d'examiner des données détaillées sur les exportations plutôt que des données générales. Si on le fait, force est de constater que nous avons fait des pertes par rapport à la situation où nous en étions au début du libre-échange.

Dans le secteur de la fabrication, nous avons perdu six emplois là où les États-Unis en ont perdu un. Certes, nous avons subi une récession, et nous ne voulons pas prétendre que toutes les pertes d'emplois étaient directement dues au libre-échange. Cependant, le seul facteur important auquel on peut attribuer la différence spectaculaire entre le nombre d'emplois perdus dans le secteur de la fabrication au Canada et aux États-Unis est l'Accord de libre-échange.

Vous pouvez bien essayer de jouer avec les chiffres, ce résultat est incontestable. Puisque vous parlez de chiffres détaillés, allez jusqu'au bout. Ne vous contentez pas de généralités, car il s'agit de personnes dont on parle, pas



[Text]

just talking about statistics. We're talking about hundreds of thousands of families who will not be impressed by the fact that we've sent squares to Washington state for remanufacture into sawed lumber, and that for the jobs that used to be done here in Vancouver, British Columbia, the doors are now made down there, the mouldings are now made down there. That's not going to impress Canadians who have lost their jobs. So don't hang your head on that.

**Mr. Friesen:** Aircraft and parts are not blanks.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Chairman, I have some questions for our friends from the Action Canada Network. But before I ask those questions, I can't allow our colleague from Esquimalt—Juan de Fuca to be enunciating our Liberal trade policy.

**An hon. member:** I want to hear it.

**Mr. LeBlanc:** I want to have the opportunity to correct his statement of the Liberal trade policy.

We are opposed to the FTA. Our policy has not changed. We're committed to having that agreement renegotiated. We are opposed to the NAFTA, as it currently stands, and we believe it's insufficient and inadequate in many respects. The environmental provisions are inadequate, there are no subsidy and anti-dumping codes, and there are a number of other aspects we object to in the NAFTA. At this point in time we are not committed, as the NDP are, to abrogating the FTA, but that does not mean abrogation is not a possibility that we would consider as a party. I think it's important that the Liberals state their own trade policy and that the NDP state their trade policy.

• 1515

As a matter of information, the policy of renegotiation that our party has enunciated is supported by a large majority of Canadians, and the NDP's policy is supported—at least, their standing in the polls the last time I checked was 14%. So I think we'll have to see how the election plays out on this as well as many other issues. That is the—

**An hon. member:** There is an acknowledgement of guilt here.

**Mr. LeBlanc:** That is something that needs to be stated in response to the statements by my NDP friend and colleague.

I would like to ask Mr. Keighley about your association's position with respect to being in favour of fair trade for all nations, which is the title of your brief, and you mentioned it in your comments earlier. With respect to the GATT negotiations, which is the multilateral framework for international trade that has been in place since 1947, and which Canada has been in since the beginning, is that the operative framework that you would work in as an association for carrying out free trade with all nations?

**Mr. Keighley:** The GATT exists, and if the NAFTA goes down in flames as it should and the free trade agreement is abrogated as it should, the GATT will exist. We don't consider that to be a fair format. It has traditionally treated

[Translation]

seulement de statistiques. Il s'agit de centaines de milliers de familles qui ne seront certainement pas impressionnées par le fait que nous avons envoyé du bois équarri dans l'État de Washington pour qu'il y soit transformé en planches, alors que ce travail aurait pu être fait ici même, à Vancouver, pour fabriquer des portes, des moulures, etc. Cela n'impressionnera certainement pas les Canadiens qui ont perdu leur emploi. Ne présentez donc pas cet argument.

**M. Friesen:** Des avions et des pièces d'automobile ne sont pas des feuilles de métal.

**M. LeBlanc:** Je voudrais poser quelques questions à nos amis du réseau Action Canada, monsieur le président. Auparavant, je vais toutefois corriger la manière dont notre ami d'Esquimalt—Juan de Fuca à présenter la politique commerciale du Parti libéral.

**Une voix:** J'aimerais bien l'entendre.

**M. LeBlanc:** Je veux corriger ce qu'il a dit à ce sujet.

Nous sommes opposés à l'Accord de libre-échange. Notre politique n'a pas changé là-dessus. Nous tenons à ce que l'accord soit renégocié. Nous sommes opposés à l'Accord de libre-échange nord-américain sous sa forme actuelle, car nous pensons qu'il soit nettement insatisfaisant. Les dispositions concernant l'environnement sont inadéquates, il n'y a aucun code sur les subventions et pour interdire le dumping, et il y a d'autres éléments auxquels nous nous opposons. Pour le moment, nous ne sommes pas décidés à abroger l'ALE, ce que veut faire le NPD, mais cela ne veut pas dire que nous ne serions pas prêts à envisager cette possibilité. Il me paraît donc important que les Libéraux énoncent eux-mêmes leurs politiques sur le commerce, et que le NPD s'en tienne à la sienne.

Je précise par ailleurs que la politique de renégociation défendue par notre parti jouit de l'appui d'une vaste majorité de la population, alors que la politique du NPD, si j'en crois les derniers sondages, ne convient qu'à 14 p. 100 des Canadiens. Nous verrons donc bien comment la population jugera cette question, ainsi que d'autres, aux prochaines élections. Voilà...

**Une voix:** J'ai l'impression que vous vous sentez coupable.

**M. LeBlanc:** C'est quelque chose que je voulais dire pour répondre aux affirmations de mon collègue et ami du NPD.

Je voudrais maintenant demander à M. Keighley quelle est la position de son association à propos de l'instauration d'un système de commerce équitable entre toutes les nations, puisque c'est le titre de votre mémoire. Votre association serait-elle prête à accepter la structure opérationnelle que l'on tente actuellement de mettre en oeuvre par le biais des négociations du GATT, accord international qui régit le commerce multilatéral depuis 1947? Votre association serait-elle en faveur de cela pour favoriser le Libre-échange entre toutes les nations?

**M. Keighley:** Le GATT existe. Si l'Accord de libre-échange nord-américain est descendu en flammes, comme il devrait l'être, et si l'Accord de libre-échange actuel est abrogé, comme il devrait l'être, il y aura toujours le GATT.

[Texte]

Third World countries even worse than we're planning for in Canada. We think an entirely new mechanism is needed to build up fair trade right across. The Auto Pact was an example of managed trade.

The only thing a national government really has to offer a transnational corporation is they want the market. They want the market either for the supply of materials or the selling. There is no reason in the world why governments of all stripes in charge of national economies ought not to tell the corporate sector that if they want to sell in here, there are some terms and conditions.

We have had a long time since the Liberals untied tax concessions from performance guarantees. You can have them whether you produce what they were designed to or not. We think that is a key example of how the corporations have skated away virtually tax free. The banking structure is down to an effective tax rate of about 2.5% on profits, which is atrocious. We think that's the kind of rebalancing that needs to be done.

GATT is at least there as a fall-back position, but in the longer run we have to be truly fair to all countries. There are a lot of Third World countries that sell sisal. It was wiped out because the petroleum industry campaigned successfully in Ottawa that backing had to be non-biodegradable. Now they can't sell sisal in Canada for carpet backings. Third World countries that can't grow anything else are cut out of that market. It is perfectly good carpet backing, but the oil companies wanted synthetics.

**Mr. LeBlanc:** I agree that the current GATT system doesn't treat Third World countries fairly. I think that's very true, but it has been elaborated over 45 years, since 1947—

**Mr. Keighley:** And poverty in the world has increased as a result.

**Mr. LeBlanc:** This current round of the GATT may well be coming to a close. It has expanded its scope into many other areas, as you know: intellectual property, agricultural trade, a whole host of other areas that were not previously within the purview of the GATT. As you see the GATT, the Uruguay Round, evolving right now, would your association recommend that Canada sign that treaty?

**Mr. Keighley:** Whose version of the treaty? That's the key question to be asked, quite frankly. The reason it is not signed is the wide divergence of opinion as to what it ought to say.

[Traduction]

Nous ne considérons pas que la structure du GATT soit équitable, étant donné qu'elle a, depuis toujours, eu des effets préjudiciables sur les pays du tiers monde, par rapport à ce que le Canada en a obtenu. Nous croyons qu'il est nécessaire d'instaurer un mécanisme complètement nouveau pour favoriser des échanges équitables entre tout le monde. Le Pacte de l'automobile en est un exemple.

Le seul facteur dont tiennent compte les gouvernements nationaux, en réalité, est le désir des multinationales de s'accaparer les marchés mondiaux pour y conduire leurs opérations d'achats et de ventes. Il n'y a cependant aucune raison pour que les gouvernements, quelle que soit leur orientation politique, n'imposent pas des modalités d'échanges aux multinationales, puisque ce sont eux qui sont responsables des économies nationales.

Il y a longtemps déjà que les Libéraux ont coupé le lien qui existait entre les confiscations fiscales et les garanties de performance. Nous pensons qu'il s'agit là d'un exemple typique des avantages fiscaux extraordinaires qu'ont obtenus les grandes entreprises. Dans le secteur bancaire, nous en sommes réduits à un taux d'imposition réel d'environ 2,5 p. 100 sur les profits, ce qui est atroce. Voilà ce qu'il faudrait rééquilibrer.

Cela dit, nous avons au moins le GATT comme structure de replis mais, à plus long terme, nous devons nous efforcer d'être vraiment justes à l'égard de tous les pays. Il y a beaucoup de pays du tiers monde qui vendent du sisal. Or, nos importations de sisal ont été complètement liquidées parce que l'industrie du pétrole a réussi à convaincre Ottawa que l'envers des tapis ne devait pas être biodégradable. On ne peut donc plus vendre de sisal au Canada pour fabriquer l'envers des tapis. Des pays du tiers monde ont donc été exclus de ce marché alors qu'ils ne peuvent produire rien d'autre. Pourtant, le sisal est parfait pour fabriquer des envers de tapis, mais les sociétés pétrolières privilégient le synthétique.

**M. LeBlanc:** Je suis d'accord avec vous quand vous dites que le système actuel du GATT ne traite pas les pays du tiers monde de manière équitable, mais il ne faut pas oublier que l'accord a été mis en place il y a plus de 45 ans, en 1947. . .

**M. Keighley:** Ce qui a entraîné l'appauvrissement d'une grande partie du monde.

**M. LeBlanc:** La ronde actuelle de négociations va peut-être aboutir. Comme vous le savez, elle permettrait d'élargir le GATT dans de nouveaux domaines nombreux, comme la propriété intellectuelle, les échanges agricoles et bien d'autres secteurs qui, auparavant, n'étaient pas touchés par le GATT. Considérant la manière dont évolue actuellement le Uruguay Round, votre association recommanderait-elle au Canada de signer?

**M. Keighley:** Quelle version du traité? Voilà la question qu'il faut poser. La raison pour laquelle rien n'a encore été signé est qu'il y a des divergences considérables quant à ce qu'il faudrait faire.



[Text]

[Translation]

• 1520

Before we start to ask whether it is to be signed, let's talk about whose variant ought to be signed. The one that is being advocated by the United States is trying to control the Canadian economy. We would not advocate signing it. It is trying to tie further knots around everybody's necks so that the strings all lead to one central location, and we are not in favour of that.

**Mr. LeBlanc:** I am referring to the Dunkel text.

**Mr. Keighley:** I am not familiar in detail with the Dunkel text. If you want to talk about broad brush details of that, do so, but don't do it by label.

**Mr. LeBlanc:** Let us assume NAFTA is not signed, NAFTA does not proceed. GATT has expanded in scope in this round. If the agreement is roughly as it is today, as we know it, would your association recommend that Canada sign that particular trade agreement?

**Mr. Keighley:** Well, it's a bit as though you're still beating your way. The answer is that we are not supporting the detail at this point in time.

First off, it is entirely unclear what variation is going to be signed. That is why it is not yet signed. You are asking whether we are prepared to sign sight unseen what it may be, and the answer is no.

**Mr. LeBlanc:** So there is a very real possibility that—

**Mr. Keighley:** If Uruguay goes no further than it is, we still have the baseline GATT agreement as it stands. It is at least functional. It provides a mechanism for trade disputes that will still be there internationally whether or not the NAFTA is in there or the free trade agreement goes down. We don't think it is a good agreement, but it is a functional agreement until such time as a better can be fashioned.

**Mr. LeBlanc:** That is the Uruguay Round.

**Mr. Keighley:** No, that's pre-Uruguay Round. Uruguay is not passed.

**Mr. LeBlanc:** If the Uruguay Round is passed by other countries, would you recommend that Canada not sign—

**Mr. Keighley:** I think you've got your answer. You are just not satisfied with it.

**The Chairman:** I think the question has now been asked three times.

**Mr. LeBlanc:** I just wanted to make sure I got it clear.

**The Chairman:** The witness has responded.

I thank the British Columbia Teachers' Federation and the Action Canada Network B.C. for making a presentation.

We now call on the Vancouver Board of Trade. The Vancouver Board of Trade was expecting to be on from 3 p.m. until 4 p.m. I know many of their members have a commitment at 4 p.m., so we will move along as quickly as we can.

Avant de vous demander s'il faudrait signer, demandez-vous quelle version devrait l'être. Celle que recommanderaient les États-Unis vise à contrôler l'économie canadienne. Nous n'en recommandons pas l'acceptation. Elle vise en fait à ligoter tout le monde avec des ficelles qui seront manipulées par un pays central, et nous n'approuvons pas cela.

**M. LeBlanc:** Je parle du texte Dunkel.

**M. Keighley:** Je ne le connais pas en détail. Si vous voulez en parler de manière générale, allez-y.

**M. LeBlanc:** Supposons que l'Accord de libre-échange nord-américain ne soit pas signé. Supposons en outre que l'Uruguay Round aboutisse. Si l'Accord final a généralement la forme que nous lui connaissons aujourd'hui, votre association recommanderait-elle que le Canada le signe?

**M. Keighley:** Vous ne semblez vraiment pas comprendre mon message. Ma réponse est que nous n'appuyons pas les détails de cet accord pour le moment.

Tout d'abord, personne ne sait quelle version sera signée. C'est d'ailleurs pour cela que rien n'a encore été signé. Au fond, vous me demandez si nous sommes prêts à signer un chèque en blanc et notre réponse est non.

**M. LeBlanc:** Mais il est fort possible que...

**M. Keighley:** Si l'Uruguay Round n'aboutit pas, il nous restera toujours l'Accord du Gatt sous sa forme actuelle, qui est au moins fonctionnel. Il offre un mécanisme de résolution des litiges qui sera toujours là, que nous ayons ou non l'Accord de libre-échange nord-américain ou l'ALE actuel. Nous ne pensons pas que l'accord actuel du Gatt soit satisfaisant, mais c'est au moins quelque chose que l'on peut utiliser jusqu'à ce que l'on trouve mieux.

**M. LeBlanc:** Mais, le mieux, c'est l'Uruguay Round.

**M. Keighley:** Non, l'Uruguay Round n'a pas encore pas abouti.

**M. LeBlanc:** Mais si l'Uruguay Round est accepté par les autres pays, recommanderez-vous au Canada de ne pas signer?

**M. Keighley:** Je vous ai donné ma réponse, vous ne voulez manifestement pas l'entendre.

**Le président:** Je crois que cela fait trois fois que vous posez la même question.

**M. LeBlanc:** Je voulais simplement être sûr d'avoir bien compris.

**Le président:** Le témoin a répondu.

Je remercie la Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique et le réseau Action Canada de la Colombie-Britannique d'être venus témoigner.

Nous allons maintenant donner la parole à la Chambre de commerce de Vancouver, pour qui nous avons réservé la période de 15 heures à 16 heures. Comme beaucoup de membres du comité doivent partir à 16 heures, nous allons enchaîner sans tarder.

[Texte]

I would ask Mr. Rezac to introduce his panel and make a presentation, and then we'll get the questions as soon as we can and hopefully meet the time commitment.

**Mr. Darcy Rezac (Managing Director, Vancouver Board of Trade):** Good afternoon, Mr. Chairman. My name is Darcy Rezac. I am Managing Director of the Vancouver Board of Trade, as well as Managing Director of its international division, which is World Trade Centre, Vancouver.

Mrs. Jill Bodkin is Vice-Chairman of the Vancouver Board of Trade and is also a partner with Ernst & Young. Wendy McDonald is Chairman and CEO of B.C. Bearing Engineers Limited, a governor of the Vancouver Board of Trade, and someone who does business internationally, has an office and operates in Mexico, and has done for the past few years. Ron Yuers is President of Kryton International. He is a small business exporter. Ron has been a director of the Vancouver Board of Trade and is very active in international business with his firm. Mr. John Hansen is Chief Economist of the Vancouver Board of Trade.

The board of trade is a business organization, 105 years old. We have 4,000 members. The overwhelming majority of our members, over 80%, come from firms that have fewer than 50 employees. While large firms are members of the board of trade, most of our members are in fact medium and small businesses.

The mission of the board of trade is to work in the enlightened interest of our members, to promote, enhance and facilitate the development of this Pacific region of Canada as a centre of trade, commerce and travel.

• 1525

Before I turn the microphone over to Jill Bodkin, who will deliver our brief to you, the board feels there is only one major question. The United States and Mexico will have a free trade agreement. The question is this: does Canada want or not want to be part of that agreement, and what are the penalties if we are not?

It will come as no surprise to you that the board of trade is a strong supporter of the North American Free Trade Agreement. While there are provisions that no doubt could be improved over time, we think it is important to get on with it and create the wealth that it has the potential to create through the enterprise of Canadian businesses.

**Ms Jill Bodkin (Vice-Chairman, Vancouver Board of Trade):** Mr. Chairman and members of the committee, it is a pleasure to have this opportunity to come before you to make clear the potential opportunities that our members see resulting from this agreement.

It is noteworthy that the three of us who are business people and fellow directors of the board of the Vancouver Board of Trade—all three of us have business in Mexico. Even without this agreement we are already beginning to see

[Traduction]

Je demande à M. Rezac de présenter les personnes qui l'accompagnent puis de faire sa déclaration liminaire, après quoi nous poserons des questions. J'espère que nous en aurons le temps.

**M. Darcy Rezac (directeur général, Vancouver Board of Trade):** Bonjour, monsieur le président. Je m'appelle Darcy Rezac et je suis le directeur général du Vancouver Board of Trade, ainsi que le directeur général de cette division internationale, qui est en fait le Centre du commerce international de Vancouver.

Madame Jill Bodkin est vice-présidente. Elle est aussi partenaire chez Ernst & Young. Wendy McDonald est présidente du Conseil et directrice générale de B.C. Bearing Engineers Limited, société qui fait partie du groupe de régie du Vancouver Board of Trade. Elle s'occupe de commerce international, notamment au Mexique, où elle a implanté un bureau il y a quelques années déjà. Ron Yuers est président de Kryton International, petite société d'exportation. Ron fait partie du Conseil d'administration du Vancouver Board of Trade et s'occupe activement du commerce international. John Hansen est économiste en chef du Vancouver Board of Trade.

Le Vancouver Board of Trade est une organisation commerciale qui a été créée il y a 105 ans. Elle regroupe aujourd'hui 4 000 membres. La majeure partie, plus de 80 p. 100, viennent d'entreprises qui ont au moins 50 employés. Bien que nous ayons aussi de grandes entreprises, la plupart de nos membres sont des entreprises de taille moyenne ou petite.

La mission de notre chambre de commerce est de contribuer aux intérêts éclairés de nos membres, de promouvoir, de favoriser et de faciliter le développement de la région pacifique du Canada, pour en faire un centre de commerce et de voyage.

Avant de donner la parole à Jill Bodkin, qui va vous lire notre mémoire, je dois vous dire que notre organisation estime qu'il n'y a qu'une question importante aujourd'hui pour le Canada. Les États-Unis et le Mexique seront bientôt liés par un accord de libre-échange. La question pour le Canada est la suivante: Voulons-nous faire partie de cet accord? Sinon, quelles seront les pénalités pour nous?

Il ne serait certainement pas surpris de m'entendre dire que notre chambre de commerce appuie vigoureusement l'Accord de libre-échange nord-américain. Certes, plusieurs des dispositions qu'il renferme pourront sans doute être améliorées au fil des ans mais, pour le moment, nous croyons que cet accord est important pour créer la richesse dont nous avons besoin afin d'appuyer l'économie et les entreprises canadiennes.

**Mme Jill Bodkin (vice-présidente, Vancouver Board of Trade):** Monsieur le président, messieurs les membres du comité, je suis très heureuse de pouvoir vous donner quelques précisions sur les avantages commerciaux de l'accord pour nos membres.

Je crois utile de préciser que les trois membres du Board of Trade de Vancouver qui sont devant vous, représentent des entreprises oeuvrant au sein d'organisations qui font des affaires avec le Mexique. Même sans cet accord, nous voyons



## [Text]

the benefits both of exporting Canadian goods and services to Mexico, but also that the presence of Mexican interests in Canada will add to the prosperity of the business environment here.

One thing Darcy did not mention is that Wendy McDonald is the ITAC advisory committee chairman on the NAFTA. I serve on the financial services advisory committee of the sectoral advisory committee on trade, and I have done so with regard to GATT, the NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

From the beginning we supported Canada's participation in the negotiations with Mexico and the United States. We felt it was very important that Canada be at the table and that a strong regional trading bloc between the United States and Mexico not be formed without Canada taking advantage of the benefits that would be negotiated there. The real risk was that the United States would take advantage of their strong position, by having bilateral agreements with both Canada and Mexico and playing one of us against the other.

We recognize that NAFTA is a large and complex agreement. The key features of the agreement that we are favourable towards are the following. First, it is consistent with GATT. The history of the world of the 20th century is that liberalized trade has added to jobs in the countries that have participated. The Mexico-U.S.-Canada free trade agreement is consistent with that. It is also consistent with worldwide forces at play, which is that other strong regional trading blocs are forming and we need to be part of one.

The improved dispute settlement mechanism is a very important feature. It has been tightened since the free trade agreement. Despite the fact that Canada has not always won at dispute settlement mechanisms, we have had a much better opportunity to present the facts and arguments before non-partisan, non-political boards, where there are rules that ensure the access of the parties to a fair agreement.

There has been a great deal of trade between Canada and the United States under the free trade agreement, and very few disputes. The outcome of those disputes as compared to disputes prior to a formal mechanism, on balance, have been such that we think we are better off with that mechanism.

The rules of origin are more precise, and that is very important for British Columbia because one of the advantages of both the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the NAFTA relates to the intense attention we receive from Asian investors who are looking for places to invest in order to gain access to the U.S. and now the Mexican markets. The reality of transportation is that the trip from Vancouver to Mexico City is as short a flight as from Vancouver to Toronto and does not cross as many time zones. The fact that Japan Airlines is the only direct flight now between Vancouver and Mexico City tells us something about the interest of Asian travellers and investors in using British Columbia as a gateway into North America, including Mexico.

## [Translation]

déjà l'avantage des exportations de biens et services canadiens au Mexique, mais aussi de la présence d'intérêts mexicains au Canada, car cela contribuera à notre prospérité économique.

Darcy n'a pas mentionné que Wendy McDonald est présidente du Comité consultatif sur le commerce international de l'ALÉNA. Pour ma part, je fais partie du Comité consultatif sur les services financiers, qui relèvent du Comité consultatif sectoriel sur le commerce, et j'ai exercé les mêmes fonctions à l'égard du GATT, de l'ALÉNA et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Nous avons appuyé dès le départ la participation du Canada aux négociations avec le Mexique et les États-Unis. Nous croyons qu'il est très important pour le Canada de participer à ces négociations, car il ne faudrait pas que les États-Unis et le Mexique constituent un bloc commercial puissant dans notre région sans que nous puissions en tirer parti. Le vrai risque est que les États-Unis tirent avantage de leur domination en négociant des accords bilatéraux avec le Canada et avec le Mexique, de façon à faire jouer l'un contre l'autre.

Nous reconnaissons que l'ALÉNA est un accord très complexe et très vaste. Voici cependant les éléments que nous appuyons. Tout d'abord, l'accord est conforme au GATT. L'histoire économique du XX<sup>e</sup> siècle a montré que la libéralisation des échanges favorise la création d'emplois dans les pays qui participent. Cette tendance se manifestera aussi avec l'Accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'Accord correspond également à l'évolution actuelle à l'échelle internationale, qui se caractérise par la formation de blocs commerciaux puissants à l'échelle régionale. Il est essentiel que nous fassions partie de l'un de ces blocs.

L'un des grands avantages de l'Accord est qu'il comporte un meilleur mécanisme de règlement des litiges que celui qui figurait dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Bien que le Canada n'ait pas toujours gagné quand il a voulu utiliser le mécanisme actuel, celui-ci nous a donné de bien meilleures chances de présenter nos arguments devant des commissions non partisans et non politiques, qui appliquent des règles pour garantir à toutes les parties, l'application de solutions équitables.

Il y a eu énormément d'échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis depuis l'Accord de libre-échange et très peu de litiges. Cependant, nous sommes convaincus que la manière dont ces litiges ont été réglés, grâce au mécanisme actuel, a été bien plus avantageuse pour le Canada que dans le passé.

Les règles d'origine sont plus précises, et c'est là un facteur très important pour la Colombie-Britannique puisque beaucoup d'investisseurs asiatiques cherchent des endroits où investir de façon à avoir accès aux marchés américain et mexicain. La réalité géographique fait qu'un voyage entre Vancouver et Mexico n'est pas plus long qu'entre Vancouver et Toronto, et qu'il y a en fait moins de fuseau horaire à traverser. Le fait que Japan Airlines soit actuellement la compagnie aérienne qui offre le seul vol direct entre Vancouver et Mexico témoigne bien de l'intérêt des investisseurs asiatiques à utiliser la Colombie-Britannique comme porte d'accès à l'Amérique du Nord, Mexique compris.

[Texte]

[Traduction]

• 1530

The agreement will eliminate tariff barriers for export of Canadian goods into Mexico. Whereas most Mexican goods coming into Canada come in already free of tariff, 80% of Canadian goods going into Mexico are now subject to both tariff and import licensing costs, which will be gradually reduced over the life of the agreement.

One of the very important aspects is the opening up of trade and services and temporary entry of business people. The British Columbia economy is one that has an increasingly professional base of services, particularly those related to our natural resource development—engineering, finance, and so on—and we really do stand to gain in access to the growing Mexican market.

I can illustrate that from my own field, financial services, where one of my clients is one of the largest Mexican banks, which is very interested in coming into British Columbia. They are already in Toronto. They will in fact play a leading role in assisting Canadian business people in their dealing in Mexico. For instance, Canadian exporters into Mexico are now in a position where it's very difficult for them to finance the actual period of time when the goods are in Mexico. The presence of a Mexican bank in Canada is going to enhance the capability of Canadian exporters to finance their business into Mexico.

For Canadian financial institutions there is a very important market, relatively undeveloped so far, for savings and insurance instruments as the very young population of Mexico grow, become middle class, are able to afford the kind of financial services that have not been prevalent in that country. It is a very fine opportunity for Canadian financial institutions to go into that market, because they will now be allowed to do other than have representative offices.

Land transportation. There will be much freer access for trucking into and out of Mexico. That was accomplished without giving up access either to United States or Mexican truckers travelling and transporting goods within Canada. Mexico was formerly completely closed to truckers from Canada.

Telecommunications is a very important area of Canadian strength in terms of both technology and supply. There will be new access for Canadian companies into both the United States and Mexico.

Intellectual property protection. Again, because of the growing technology sector in British Columbia, particularly medical supplies and services research, the provision of 20-year protection consistent with the GATT in this agreement is very important.

L'accord permettra d'abolir les barrières tarifaires à l'exportation de marchandises canadiennes vers le Mexique. Alors que la majeure partie de marchandises mexicaines pénètrent déjà au Canada sans droits de douane, 80 p. 100 des marchandises canadiennes destinées au Mexique sont assujetties à la fois à des droits de douane et à l'obtention de licences d'importation, ce qui en augmente le prix. Ces éléments seront progressivement réduits grâce à la mise en oeuvre de l'accord.

L'un des aspects très importants de l'accord est qu'il ouvrira le commerce de biens et de services, et qu'il offrira un droit d'entrée temporaire aux gens d'affaires. L'économie de la Colombie-Britannique dispose d'un secteur de services de plus en plus professionnel, notamment dans le contexte des ressources naturelles—où nous offrons des services de génie, de finances, etc. De ce fait, nous sommes heureux de pouvoir obtenir un accès plus facile à un marché mexicain en pleine expansion.

Je peux vous donner l'exemple de mon propre secteur, les services financiers, où l'un de mes clients est l'une des plus grandes banques mexicaines, qui tient beaucoup à venir en Colombie-Britannique. De fait, elle est déjà implantée à Toronto. Elle a l'intention de jouer un rôle de premier plan dans les échanges commerciaux entre les entreprises canadiennes et leurs homologues mexicaines. Dans la situation actuelle, les exportateurs canadiens ont beaucoup de mal à trouver des crédits pour financer leurs exportations vers le Mexique. La présence d'une banque mexicaine au Canada rehaussera considérablement leur capacité dans ce domaine.

En ce qui concerne les institutions financières du Canada, le Mexique constitue un marché très important, et relativement peu développé, notamment dans le secteur de l'épargne et de l'assurance. En effet, la population du Mexique est encore très jeune et, à mesure qu'elle évoluera vers la classe moyenne, elle sera de plus en plus capable d'acheter des services financiers qui ne sont actuellement pas très répandus dans son pays. Voilà donc une excellente occasion pour les établissements financiers canadiens de décrocher des contrats au Mexique, étant donné qu'ils pourront maintenant y établir de vraies entreprises, plutôt que de simples bureaux de représentation.

Transport terrestre. Les sociétés de camionnage auront un accès beaucoup plus facile au Mexique. Cet avantage a été obtenu sans abandonner l'accès des camionneurs américains ou mexicains aux États-Unis et au Canada. Auparavant, le Mexique était complètement fermé aux camionneurs du Canada.

Les télécommunications sont un secteur économique très important pour le Canada, aussi bien sur le plan de la technologie que sur celui des approvisionnements. Avec l'accord, les sociétés canadiennes auront plus facilement accès aux deux marchés, américain et mexicain.

Protection de la propriété intellectuelle. Ici encore, étant donné l'expansion du secteur technologique en Colombie-Britannique, notamment dans le domaine de la recherche sur les fournitures et services médicaux, l'offre d'une protection pendant 20 ans, conformément à l'accord du GATT, est très importante.



[Text]

I would also remind you that the GATT is a very rocky road in spite of an apparent breakthrough last weekend. This is our insurance policy in terms of dealing in North America and potentially other countries that may join the NAFTA agreement.

Environmental protection. This indeed is the greenest trade agreement ever. This is the first time environmental protection has actually been written into a trade agreement. There is a trilateral commission that has been established to work on ensuring that the Mexican environmental standards are brought up to the standards of Canada and the United States. That will be a very important provision and one where Canadian experience in doing a good job in protecting our environment relative to the Mexicans will, I think, play a very important part in the improvement of the Mexican environmental standards.

On the whole, we support the agreement because it opens new borders to free trade. The FTA is working. Canada's trade with the United States in those commodities covered by the free trade agreement have dramatically increased over the period. The dispute resolution mechanism is working, and there is an improved dispute resolution mechanism.

• 1535

With a population close to 90 million, Mexico represents very important new trade opportunities as we compare the countries of the world where Canada stands to gain. A high proportion of that population is under 25. They have a growing consumer goods market. The Government of Mexico has been exemplary over the past few years in terms of achieving a budget surplus that has enabled the economy of the country to develop such that now the non-oil exports from Mexico exceed the oil exports. There is no question that this is a country that is going to represent a very important potential for Canada.

It is naive to imagine that if this agreement goes ahead without Canada, Canadian business will have the same opportunity. Mexico will not extend the provisions of this agreement to those who are not signatories of the agreement. It is very important that Canada sign the agreement and also, as time goes by and other countries, particularly those in South America who are important trading partners of Canada, such as Chile, have the opportunity to accede to this agreement, that Canada supports that.

In closing, Mr. Chairman, we would welcome questions and discussion, but let me make very clear that this is an opportunity for ourselves and our children to be employed in a prosperous Canada.

**The Chairman:** I thank you. I know at 4 p.m. some of you have to leave and I guess that's what we'll work towards.

[Translation]

Je vous rappelle que l'accord du GATT traverse actuellement une passe très difficile, malgré la percée qui semble avoir été réalisée la fin de semaine dernière. L'ALÉNA est notre police d'assurance dans le contexte nord-américain, et il permet même d'envisager que d'autres pays s'y joignent plus tard.

Protection environnementale. Cet accord commercial est le plus vert que l'on ait jamais envisagé. Pour la première fois, on trouvera dans un accord commercial des dispositions de protection de l'environnement. Une commission trinationale a été mise sur pied pour veiller à ce que les normes environnementales du Mexique soient portées au même niveau que les normes canadiennes et américaines. C'est là un élément très important, d'autant plus que le Canada a déjà acquis une expérience très positive en matière de protection de l'environnement. À notre avis, cela contribuera de manière notable à améliorer les normes environnementales mexicaines.

Dans l'ensemble, nous appuyons l'accord parce qu'il ouvre les frontières au libre-échange. L'ALE fonctionne bien. Les échanges entre le Canada et les États-Unis, dans les secteurs touchés par l'Accord de libre-échange, ont augmenté de manière spectaculaire depuis la signature de ce dernier. Le mécanisme de résolution des litiges fonctionne bien, et il sera amélioré dans le nouvel accord.

Avec près de 90 millions d'habitants, le Mexique nous offre de nouvelles possibilités commerciales très importantes par rapport aux autres pays avec lesquels nous faisons des échanges. Or, une proportion élevée de cette population a moins de 25 ans. Le Mexique constitue donc un marché en pleine expansion de biens de consommation. Le gouvernement du Mexique s'est comporté de manière exemplaire ces dernières années pour parvenir à un excédent budgétaire qui lui a permis de développer son économie et ce, à un point que ses exportations non pétrolières sont maintenant supérieures à ses exportations pétrolières. Il ne fait aucun doute que ce pays offrira un potentiel extraordinaire au Canada.

Il serait naïf de croire que ces opportunités existeront encore si le Canada ne participe pas à l'accord. Le Mexique n'offrira pas les avantages de cet accord aux pays qui n'auront pas signé. Il est donc très important que le Canada signe l'accord, d'autant plus que d'autres pays, notamment des pays d'Amérique du sud qui sont déjà des partenaires commerciaux importants du Canada, comme le Chili, auront plus tard la possibilité de s'y joindre.

En conclusion, monsieur le président, nous tenons à ce qu'il soit parfaitement clair que cet accord constitue une occasion exceptionnelle pour nous-même et pour nos enfants d'être employés dans un Canada prospère.

**Le président:** Merci beaucoup. Je sais que certains d'entre vous doivent partir à 16 heures. Nous n'allons pas perdre de temps.

[Texte]

**Mr. LeBlanc:** In your presentation you said that one of the reasons why you support the NAFTA is that it's consistent with the GATT and follows along the road to more liberalized free trade. I would like to ask my question with reference to that statement and the possibility you've alluded to in your report that the Uruguay Round, which is on a rocky road, is not terminated or concluded.

One of the elements of the Uruguay discussions has to do with intellectual property, and part of that is the 20-year patent protection legislation, which is also found in the NAFTA. You also mentioned that extended protection is one of the benefits of the NAFTA, presumably because it is consistent with the GATT as has been negotiated in the Uruguay Round. In the event that the Uruguay Round is not concluded, do you think it's good for Canada to extend that patent protection in the NAFTA? That's my first question.

**Ms Bodkin:** Let me speak to that first, and perhaps my colleagues have comments. Certainly, the degree to which, consistent with that patent protection, we gain an increase in medical research and what comes along with that in terms of the manufacturing of drugs for export and clinical trials, then that is good for Canada. One of the British Columbia conditions relative to that is that the University of British Columbia medical faculty is developing a very strong worldwide reputed research capability, and it is very important that there be the opportunity for that research capability to foster the commercialization of medical products and techniques. So patent protection is an important element of that.

There has recently been an increase in the investment in British Columbia by the drug companies. There was one major laboratory announced recently, and there is a commitment to provide greater clinical trials research. That is an important area within this community where we're going to go beyond the smokestack industries of the pharmaceuticals and into the new biotechnology industries. That's another of the areas where, in the Pacific northwest, British Columbia, small businesses are working with larger medical facilities in Washington state, and will become a core of Pacific northwest trade.

• 1540

**Mr. LeBlanc:** What do you make of the argument that has been advanced that this extended patent protection will confer excessive monopoly powers to the large multinational drug companies and also could lead to the excessive increase in the price of pharmaceutical products in Canada? The price of pharmaceutical products has been lower in Canada than in the United States, for example, over the last 30 years. This is partly a result of our compulsory licensing system and, as a consequence, it has contributed to a lower health care cost in Canada.

[Traduction]

**M. LeBlanc:** Vous venez de dire que l'une des raisons pour lesquelles vous appuyez l'ALÉNA est qu'il est conforme au GATT, dans la mesure où il suit la tendance de la libéralisation des échanges. Vous avez dit par ailleurs que l'Uruguay Round connaît une passe difficile et qu'il risque de ne pas aboutir.

Vous le savez, l'Uruguay Round comporte notamment les dispositions sur la propriété intellectuelle, et en particulier une protection des brevets pendant 20 ans, ce que l'on trouve aussi dans l'ALÉNA. Vous avez dit qu'offrir une période de protection plus longue constitue l'un des avantages de l'ALÉNA, sans doute parce que cela est conforme à ce qui est négocié actuellement dans l'Uruguay Round. Cela dit, si l'Uruguay Round devait échouer, croyez-vous qu'il serait bon que le Canada accorde cette protection de 20 ans dans le cadre de l'ALÉNA?

**Mme Bodkin:** Je demanderais à mes collègues de préciser ma réponse s'ils le souhaitent. Il est évident qu'allonger la période de protection des brevets serait positif pour le Canada si cela donnait lieu à un accroissement de l'activité de la recherche médicale, et dans ce qui devrait ensuite découler, c'est-à-dire la fabrication de médicaments destinés à l'exportation et aux essais cliniques. Cela intéresse particulièrement la Colombie-Britannique puisque la faculté de médecine de l'Université de la Colombie-Britannique est en train de gagner une excellente réputation mondiale en matière de recherche. Il est très important que ces recherches puissent déboucher sur la commercialisation de produits et d'appareils médicaux. Or, la protection des brevets est un facteur très important à cet égard.

Nous avons constaté récemment une augmentation des investissements des sociétés pharmaceutiques en Colombie-Britannique. Un grand laboratoire vient d'annoncer qu'il s'engageait à augmenter ses investissements dans la recherche au moyen d'essais cliniques. Voilà un secteur fort utile pour permettre à notre région d'atténuer sa dépendance à l'égard des industries traditionnelles, puisque c'est précisément ce qu'offrent les industries pharmaceutiques et les nouvelles industries biotechnologiques. Il s'agit par ailleurs d'un autre secteur du nord-ouest du Pacifique, de la Colombie-Britannique, où les petites entreprises collaborent avec de grands établissements du secteur médical de l'État de Washington. Cela devrait devenir un noyau d'activités commerciales pour le nord-ouest du Pacifique.

**M. LeBlanc:** Que pensez-vous de l'argument selon lequel cette nouvelle protection des brevets donnera un pouvoir de monopole excessif aux grandes multinationales de la pharmacie, et risque aussi de provoquer une augmentation excessive du prix des produits pharmaceutiques au Canada? Vous n'ignorez pas que les prix des produits pharmaceutiques sont, depuis une trentaine d'années, moins élevés au Canada qu'aux États-Unis, ce qui résulte en partie de notre système de licences obligatoires. Cet état de fait a contribué à maintenir au Canada des coûts moins élevés dans le secteur de la santé.



[Text]

What do you make of that argument? As well, let me raise the broader philosophical concerns in light of my earlier comment about the trend in GATT towards greater trade liberalization. Is this kind of measure, which is a non-tariff barrier in a sense, being introduced in the rules of the game for international trade? Do these kinds of provisions not go against liberalized trade? Is that not a form of, in a sense, restricting trade?

I would be interested in your comments on that, because one of the things that's happening in the GATT, and it's reflected in the NAFTA, is that there are new forms of trade barriers emerging. They take the forms that are far different from tariffs and traditional forms of trade barriers. So I would be interested to hear your comments on that broader philosophical issue, and specifically with reference to the question about the pharmaceuticals.

**Ms Bodkin:** Let me start with the question of the drug prices. It's a very complicated issue and not particularly related to the NAFTA, Mr. Chairman, so I'll try to be brief.

Certainly we have taken very strong positions from the Vancouver Board of Trade with regard to costs of government. We are very concerned about overall cost of health care. We are very much concerned that there be the proper curbs on the cost of drugs to the medical care system.

It has not been directly proved that the net cost of proprietary drugs in fact results in a higher cost to the health care system than the generic drugs. The proprietary drugs have had their prices regulated since the first extension of patent protection. The generic drugs have not. But the other side of that is that the introduction of new drugs is reducing costs of hospitalization and so on. I would just make the point that that needs analysis, but we are very much concerned about the cost of health care and want to make sure there are the right forces at play there.

On the question of trade liberalization and the degree to which it leads to greater monopolies in the pharmaceutical industry, that is not necessarily so. Again, let me illustrate the fact that in the pharmaceutical business in British Columbia, there are a number of small international players in the drug development business.

One of the conditions that is very important to have in all the countries of the world is protection of the intellectual property, so that when those companies are exporting, they are not subject to losing their investment in drug development. We would be very concerned that there be protection of intellectual property through a GATT agreement.

Then there is the question of whether intellectual property protection is a non-tariff barrier that is desirable or not. As the world of knowledge-based industry is going to be a very important part of our future, that is a protection that is very important to have in the countries we trade in.

[Translation]

Que pensez-vous de cet argument? Que pensez-vous par ailleurs de cette protection accrue qui semble aller à l'encontre du mouvement de libéralisation des échanges favorisés par le GATT? Ne croyez-vous pas que la protection des brevets, qui constitue dans une certaine mesure une barrière non tarifaire, sera une entrave dans les règles du jeu au commerce international? Ne va-t-elle pas à l'encontre de la libéralisation des échanges?

Je voudrais savoir ce que vous pensez de cela, car l'une des choses que l'on constate avec le GATT, et qui se retrouve également dans l'ALÉNA, est l'émergence de nouvelles formes de barrières commerciales. Il ne s'agit plus de tarifs douaniers ni de barrières commerciales au sens traditionnel. Je voudrais donc avoir votre avis là-dessus, notamment en ce qui concerne le secteur de la pharmacie.

**Mme Bodkin:** Parlons d'abord du prix des médicaments. C'est une question très complexe et qui n'est pas particulièrement reliée à l'ALÉNA. J'essaierai donc d'être brève.

Il est évident que notre organisation a pris des positions très vigoureuses en ce qui concerne la maîtrise des coûts des services publics. Nous nous intéressons donc de près aux coûts globaux des services de santé. Nous tenons à ce que l'on maîtrise les prix des médicaments, puisqu'ils constituent une partie importante des coûts du système médical.

Cela dit, rien ne prouve que le coût net des médicaments brevetés entraîne une hausse directe des coûts du système médical, par rapport aux médicaments génériques. N'oubliez pas que les prix des médicaments brevetés sont réglementés depuis que l'on a allongé la période de protection des brevets. Ce n'est pas le cas pour les médicaments génériques. En outre, le recours aux nouveaux médicaments permet de réduire les frais d'hospitalisation, entre autres. Je dirai donc simplement que c'est là une question qu'il faudrait étudier plus attentivement, mais soyez certains que nous sommes très sensibles aux coûts de la santé et que nous tenons à ce que ceux-ci soient déterminés par des forces légitimes.

En ce qui concerne la libéralisation des échanges et la possibilité qu'elle provoque une situation de monopoles dans l'industrie pharmaceutique, je dois dire que ce n'est pas évident. Je prendrai à nouveau l'exemple de l'industrie pharmaceutique de la Colombie-Britannique, qui comporte un certain nombre de petites sociétés internationales s'occupant de mises au point de médicaments.

L'une des conditions très importantes dans tous les pays est d'assurer la protection de la propriété intellectuelle, de façon que les sociétés qui exportent ne risquent pas de perdre les investissements qu'elles ont consacrés à la mise au point des médicaments. Nous tenons donc absolument à ce que la propriété intellectuelle soit protégée dans le cadre du GATT.

Dans quelle mesure la protection de la propriété intellectuelle constitue-t-elle une barrière non tarifaire souhaitable? Étant donné que l'industrie des connaissances va constituer un élément très important de notre avenir, j'estime que c'est une protection qu'il est essentiel que nous ayons dans les pays avec lesquels nous commerçons.

[Texte]

[Traduction]

• 1545

Let me use a non-pharmaceutical example. One of the big opportunities in the NAFTA is for British Columbia technology and consultancy in environmental protection. A number of British Columbia companies that have proprietary technologies in environmental protection will do well as a result of the NAFTA providing protection for their patents on those processes and products as they go into Mexico.

**The Chairman:** Okay. I have to move to Mr. Barrett.

**Mr. Barrett:** Thank you, Mr. Chairman. I just have one observation and some questions.

With all due respect, I just want to make a point that it's incorrect to suggest that Mexican standards on the environment should come up to ours. They have the best, through you Mr. Chairman, environmental standards in legislation anywhere in the world. The problem is enforcement.

I think we should recognize that, because it's also part of the cultural way of doing business in Mexico, which involves *mordida*, which is something foreign to us in terms of access to civil servants. I won't say anymore on that.

I want to ask you one question and then from that question I'll lead to some other questions. Do you have firms that are involved in the transportation industry? For instance, you mentioned that Mexican truckers are now able to come up, and we, in turn, are able to go there. Do you have firms in the board of trade, or are they mostly in the B.C. Trucking Association?

**Mr. Rezac:** No. We have transportation companies that are members of the board of trade.

**Mr. Barrett:** Do they agree with the position that has been stated by Ms Bodkin about access into the Mexican market, that it's a two-edged sword? Mexican trucking companies are now able to come up with the same basic costs except for labour. The rigs, fuel, insurance are the same basic costs. They'll be able to come up directly through the United States into Canada. Their labour costs will be infinitesimally smaller.

This is already causing some problems at the border crossing between Tijuana and southern California in terms of small trucking firms, under the pressure of the agreement that was initiated by the President of the United States prior to the NAFTA, which allowed this cross-border transportation to happen.

Has there been a study by your group of the impact of this on your members doing business in the trucking field? What threat is it to them having a low-wage partner with every other cost being about equal?

**Mr. Rezac:** No. We have not done a study, Mr. Chairman, nor have we received any complaints from our members in that sector of the transportation industry.

Prenons un exemple dans un autre secteur que la pharmacie. L'une des possibilités extraordinaires qu'offre l'ALÉNA pour la Colombie-Britannique se trouve dans le secteur des services de technologie et d'experts-conseils liés à la protection de l'environnement. Plusieurs entreprises provinciales, qui ont mis au point des technologies brevetées dans ce secteur, obtiendront d'excellents résultats commerciaux parce que l'ALÉNA protégera leurs brevets lorsqu'elles iront vendre leurs produits au Mexique.

**Le président:** Nous allons maintenant passer à M. Barrett.

**M. Barrett:** Merci, monsieur le président. Je vais faire une remarque et poser quelques questions.

Sans vouloir vous offenser, je tiens à souligner qu'il est inexact d'affirmer que les normes mexicaines en matière d'environnement arriveront au niveau des nôtres. En effet, il y a déjà au Mexique les meilleures normes environnementales du monde, mais sur le papier seulement. Le problème est qu'elles ne sont pas appliquées.

Je crois qu'il importe aussi de souligner une donnée culturelle importante du Mexique, lorsqu'on y fait des affaires, c'est-à-dire la *mordida*, qui est un phénomène qui nous est parfaitement étranger pour avoir accès aux fonctionnaires. Je n'insiste pas là-dessus.

Je vais maintenant vous poser une première question, et il y en aura peut-être d'autres qui suivront. Y a-t-il en Colombie-Britannique des entreprises dans le secteur des transports? Vous avez dit en effet que les camionneurs mexicains pourront venir au Canada, et que les nôtres pourront aller au Mexique. Y a-t-il au sein de votre organisation des sociétés de camionnage, ou celles-ci sont-elles essentiellement représentées par l'Association provinciale du camionnage?

**M. Rezac:** Non, il y a des sociétés de transport au sein de notre chambre de commerce.

**M. Barrett:** Leurs représentants sont-ils d'accord avec ce que nous a dit M<sup>me</sup> Bodkin au sujet de l'accès au marché mexicain, c'est-à-dire que c'est une arme à deux tranchants? Des sociétés de camionnage mexicaines vont pouvoir venir ici en assumant les mêmes coûts que nous, sauf en ce qui concerne la main-d'oeuvre. Les camions, le carburant, l'assurance, coûtent essentiellement la même chose. En revanche, les coûts de main-d'oeuvre au Mexique sont minuscules par rapport aux nôtres.

Cela provoque déjà certains problèmes au poste frontière de Tijuana, entre le Mexique et la Californie du Sud, en ce qui concerne les petites sociétés de camionnage. Cela vient de la ratification par le président des États-Unis de l'accord préalable à l'ALÉNA, qui permet ce transport transfrontalier.

Votre groupe a-t-il étudié l'incidence de ce phénomène sur vos propres sociétés de camionnage? Celles-ci ne se sentent-elles pas menacées de devoir faire concurrence à des sociétés payant de très bas salaires?

**M. Rezac:** Non, nous n'avons pas étudié cette question en détail, monsieur le président, et nous n'avons pas reçu de plaintes de nos membres oeuvrant dans ce secteur.



[Text]

**Mr. Barrett:** Perhaps they don't know about it.

**Mr. Rezac:** We're 20 miles from the border here. There's not a lot of haulage. There's not a lot of volume back and forth from British Columbia to Mexico at this point. It's not a far distance to the border. I'm not surprised, in other words, that we have not received any complaints. I'm not saying that there could be no complaints. We just haven't received any.

**Mr. Barrett:** They don't change drivers at the border. Northern California is a big trucking market for us for our domestic market. We have trucking firms that buy in California and bring up goods into B.C.

**Mr. Rezac:** Yes.

**Mr. Barrett:** Perhaps they're not aware of it, or perhaps they haven't done a study yet.

The next question I have is whether B.C. Tel is a member of your organization.

**Mr. Rezac:** B.C. Telephone is a member.

**Mr. Barrett:** Do they agree with your brief?

**Mr. Rezac:** B.C. Tel agrees with the board of trade's position on the NAFTA.

**Mr. Barrett:** Okay. What about West Coast Energy? Do they agree?

**Mr. Rezac:** West Coast Energy has not indicated that it doesn't agree with our brief. It didn't send me a letter saying it agrees. It's also a member of the business council.

**Mr. Barrett:** Okay. What about B.C. Gas?

**Mr. Rezac:** Yes, they're members of the board of trade.

**Mr. Barrett:** Are you aware of chapter 15 of this agreement, which covers competition policy, monopolies and state enterprises?

**Mr. Rezac:** Are you familiar with that, Jill?

**Ms Bodkin:** Somewhat.

**Mr. Barrett:** Are you aware that article 1502 on monopolies and state enterprises—I'll leave the state enterprises alone—states in its opening paragraph:

Nothing in this Agreement shall be construed to prevent a Party from designating a monopoly.

It works both ways.

B.C. Tel is a monopoly under government regulation. Aside from the deregulation policy that we've discussed with a brief this morning from telephone workers, this particular opening would allow, in my opinion, a designation by any one of the party members of what a monopoly is.

• 1550

Has B.C. Tel at any time said to you, as a monopoly corporation, that they're concerned about this chapter and what impact it would have on them and their shareholders should this agreement be ratified?

[Translation]

**M. Barrett:** Peut-être qu'ils ne sont pas au courant.

**M. Rezac:** Nous sommes à 20 milles de la frontière, ici. Il n'y a pas beaucoup de transport entre la Colombie-Britannique et le Mexique, pour le moment. Je ne suis donc pas surpris que nous n'ayons pas reçu de plaintes à ce sujet. Je ne dis pas qu'il n'y en aura pas mais nous n'en avons toujours pas reçues.

**M. Barrett:** Les conducteurs ne changent pas à la frontière. La Californie du Nord est un gros marché pour nos sociétés de camionnage. Nous avons des sociétés de camionnage qui prennent des produits californiens pour les amener en Colombie-Britannique.

**M. Rezac:** Oui.

**M. Barrett:** Peut-être ne sont-elles pas conscientes du problème ou ne l'ont-elles pas encore étudié.

Dites-moi maintenant si B.C. Tel fait partie de votre organisation.

**M. Rezac:** Oui.

**M. Barrett:** Est-elle d'accord avec votre mémoire?

**M. Rezac:** Elle est d'accord avec notre position sur l'ALÉNA.

**M. Barrett:** Bien. Qu'en est-il de West Coast Energy?

**M. Rezac:** West Coast Energy ne nous a pas dit qu'elle n'était pas d'accord avec notre mémoire. Elle ne m'a pas envoyé non plus de lettre disant qu'elle est d'accord. Elle fait partie de notre organisation.

**M. Barrett:** Bien. Et B.C. Gaz?

**M. Rezac:** Oui, cette entreprise fait partie de notre chambre de commerce.

**M. Barrett:** Connaissez-vous le chapitre 15 de l'accord, concernant la politique sur la concurrence, les monopoles et les sociétés d'État?

**M. Rezac:** Le connaissez-vous, Jill?

**Mme Bodkin:** Un peu.

**M. Barrett:** Connaissez-vous l'article 1502 qui dit en substance au sujet des monopoles et des sociétés d'État, mais je laisse pour les sociétés d'État de côté,

Rien dans cet accord ne sera interprété de manière à empêcher une partie de désigner un monopole.

Cela marche dans les deux sens.

B.C. Tel. est un monopole, du fait de la réglementation gouvernementale. Laissons de côté la politique de déréglementation dont nous avons parlée ce matin, dans le cadre d'un mémoire présenté par les travailleurs du téléphone. À mon avis, cet article veut dire que n'importe laquelle des parties pourra dire que tel ou tel secteur constitue un monopole.

Les représentants de B.C. Tel, société de monopole vous ont-ils dit que ce chapitre les préoccupe? Vous ont-ils parlé des conséquences qu'il aura sur leur société et leurs actionnaires si l'accord est ratifié?

[Texte]

**Mr. Rezac:** B.C. Tel has not raised that with me, Mr. Chairman. Has B.C. Tel raised that with you?

**Mr. Barrett:** No, they haven't raised it with me at all. I'm hardly the person who would defend the interests of B.C. Tel.

**Mr. Rezac:** Mr. Chairman, I'll be happy to have Mr. Canfield of B.C. Tel get in touch directly with Mr. Barrett to explore his concerns if that would be helpful.

**Mr. Barrett:** No, no.

**Mr. Rezac:** I'm not here to speak for B.C. Tel. Rather, I'm here to speak for the 4,000 members of the Board of Trade, most of whom are small businesses and have not yet benefited under the free trade agreement.

**Mr. Barrett:** Okay, I just raise that as a member. I'm not here to defend B.C. Tel from competition; I'm just asking whether or not, as a free enterprise operation, they would be concerned about this definition. Perhaps you might bring it to the attention of B.C. Tel.

**Ms Bodkin:** Mr. Chairman, could I just add a couple of points on the whole question of monopolies? I don't know what the next phrase is in that clause about the effect of designating a monopoly, but I would make two comments about things in the agreement that I'm familiar with.

One of them is a very encouraging provision with regard to foreign investment whereby all three countries have agreed to the fact that foreign investment, once made, and if subject to some form of expropriation, now has access to third-party arbitration directly between the company and the country that is viewed to have expropriated property.

This is a very important protection, particularly given the fact that as recently as 1982 the Mexican government nationalized a number of industries, including the financial industry and the oil industry. Companies like BC Gas or West Coast Energy or B.C. Tel, were they to invest in what have now become somewhat more open but not totally open sectors of Mexico, they would have the protection under this agreement against a political change in government which would renationalize.

**Mr. Barrett:** I appreciate that, but that's not my question.

**The Chairman:** This is your final question.

**Mr. Barrett:** I'd like to speak to my question, but since you open another area, of course Pemex is excluded from this agreement, so any opportunity for international oil interests other than minor sales of equipment of technical knowledge is not available. Pemex is excluded at this point. That's the state-owned oil company.

I want to just pursue this question about West Coast Transmission, B.C. Tel and Cadillac's operation. My reading of this is that they could be designated monopolies. Perhaps the Board of Trade would be kind enough, because I've

[Traduction]

**M. Rezac:** B.C. Tel ne m'a pas parlé de cela, monsieur le président. Vous en a-t-elle parlé?

**M. Barrett:** Non, elle ne m'en a pas parlé du tout. Cela dit, je ne pense pas que je sois la personne à qui elle s'adresserait en premier pour défendre ses intérêts.

**M. Rezac:** Monsieur le président, je serai très heureux de demander à M. Canfield, de B.C. Tel, de prendre directement contact avec M. Barrett pour discuter de cette question, si cela peut l'aider.

**M. Barrett:** Non, non.

**M. Rezac:** Je ne suis pas ici pour défendre B.C. Tel. Je suis ici pour présenter l'opinion des 4 000 membres de notre chambre de commerce, dont la plupart sont des petites entreprises qui n'ont pas encore tiré avantage de l'Accord de libre-échange.

**M. Barrett:** Pour ma part, je ne suis pas ici pour défendre B.C. Tel face à la concurrence. Je me demande simplement si une organisation comme la vôtre, qui défend la libre-entreprise, ne s'inquiète pas de cette définition. Peut-être pourriez-vous en parler à B.C. Tel?

**Mme Bodkin:** Puis-je ajouter quelques remarques sur cette question de monopoles, monsieur le président? Je ne sais pas quelle serait la conséquence de la désignation d'un monopole, selon l'article, mais je voudrais faire deux remarques au sujet de dispositions que je connais bien.

L'une d'entre elles est une disposition très encourageante concernant les investissements étrangers. En effet, les trois pays sont convenus qu'une société ayant fait des investissements étrangers aura accès, en cas de forme quelconque d'expropriation, à une procédure d'arbitrage directe devant une tierce partie à laquelle pourront s'adresser l'entreprise et le pays concerné.

Il s'agit là d'une protection très importante, notamment si l'on considère que le gouvernement mexicain a nationalisé un certain nombre d'industries aussi récemment qu'en 1982, notamment l'industrie financière et l'industrie pétrolière. Si des sociétés comme BC Gaz, West Coast Energy ou B.C. Tel devaient investir dans ces industries, qui sont relativement plus ouvertes qu'auparavant mais pas encore complètement, au Mexique, cet accord les protégerait contre les préjudices que leur causerait l'arrivée au pouvoir d'un nouveau gouvernement tentant de renationaliser.

**M. Barrett:** Je comprends bien, mais ce n'était pas ma question.

**Le président:** Vous pouvez maintenant poser votre dernière question.

**M. Barrett:** J'aurais bien aimé une réponse à ma question mais, puisque vous avez ouvert un autre sujet, je crois important de souligner que Pemex n'est pas touché par cet accord. Autrement dit, les sociétés pétrolières internationales n'auront pas de possibilités extraordinaires de vendre du matériel technique dans le secteur pétrolier, sauf dans une mesure très limitée. Pour le moment, Pemex, société pétrolière nationalisée, n'est pas touchée par l'accord.

Je voudrais continuer sur West Coast Transmission, B.C. Tel et Cadillac. Mon analyse de l'accord est que ces sociétés risquent fort d'être considérées comme des monopoles. Puisque je pose la question, votre chambre de commerce



[Text]

raised these questions, to send the committee a detailed analysis of what impact this has on some of your members—and shareholders, because shareholders in a competitive enterprise system, I understand, are the most important ingredient of a capitalist system. That was a lesson I've been told is important when we had BRIC sold this. . . in British Columbia, but I won't go into the details of that one.

If we have this examination here, your member, West Coast Transmission, may be designated a monopoly in terms of distribution system and subject to that whole horrendous fight we had back in the 1970s about establishing pricing for natural gas. Conversely, it may be possible for Mr. Cadillac, who now enjoys the B.C. gas distribution system. . . the right of entry of American gas backing up through a pipeline into Canada. Deregulated gas sells sometimes in the United States at at about 20% less—on a higher American dollar, I grant—than what it sells for here in Canada. As a matter of fact, Louisiana gas and some other gas options backed up into the system could be pumped—I'm not saying it will happen—but could be pumped back up into Canada for market share. Right now we enjoy a wonderful blessing and a guarantee of higher reserves in natural gas than we anticipated in the mid-1970s.

Has your membership, has BC Gas, has West Coast, been aware of this? Have they raised any concerns to you that they may be designated monopolies? Have any detailed studies, sector by sector, been done in this industry by the Board of Trade? Has any other sector-by-sector, in-depth study been done by the Board of Trade?

• 1555

**Mr. Rezac:** Mr. Chairman, the Vancouver Board of Trade is not the petroleum or gas association, and we don't pretend to play that role. The CEOs of those firms have not raised the concerns that the member has raised. I'm not saying they don't have those concerns, just that they have not raised them with me.

**Ms Bodkin:** Mr. Chairman, with regard to Pemex, the status quo is that there is no access today to the Mexican oil and gas industry. The supply and services industry, be it in oil and gas, in mining or in natural resources, is a very important and growing sector of our business community. The Vancouver Board of Trade membership is comprised of smaller companies in that supply industry, so this is a real breakthrough.

**Mr. Barrett:** Yes, it's the only opening.

**Mr. Friesen:** We heard from a group, I think it was the B.C. Federation of Labour, who said it was important that sectoral studies be done for each one of the components of the free trade agreement. They seemed not to be aware that any had been done.

In the introduction I heard that Mrs. Bodkin and Ms McDonald had been members of two groups. Could you tell us how many sectoral studies have been done and whether they have been completed? If so, have they been tabled?

[Translation]

pourrait peut-être avoir la gentillesse d'envoyer au comité une analyse détaillée de l'incidence que cela pourrait avoir sur certains de ses membres, et sur les actionnaires de ces derniers car, dans un système de libre-entreprise capitaliste, ce sont eux les acteurs les plus importants. C'est une leçon qu'on nous avait ressassée lorsque BRIC avait vendu ses actions en Colombie-Britannique, mais je n'insisterai pas là-dessus.

Il se peut fort bien que West Coast Transmission, membre de votre organisation, soit désignée monopole de distribution, ce qui relancerait toute la bagarre horrible que nous avons eue dans les années soixante-dix au sujet de la tarification du gaz naturel. Il se peut également que M. Cadillac, qui bénéficie actuellement du système de distribution du gaz naturel de la Colombie-Britannique, soit pénalisé par le droit d'entrée du gaz américain dans le réseau de pipelines du Canada. Le gaz déréglementé se vend parfois aux États-Unis à un prix 20 p. 100 moins élevé qu'au Canada—avec un dollar américain plus fort, j'en conviens. De fait, le gaz de la Louisiane et d'autres États qui est actuellement stocké dans le système pourrait être pompé sur le marché canadien. Je ne dis pas que cela arrivera mais ce serait possible. Actuellement, nous bénéficions d'une situation extrêmement privilégiée et d'une garantie de réserves en gaz naturel plus élevées que nous l'avions prévu au milieu des années 1970.

Vos membres sont-ils conscients de cette situation? BC Gaz et West Coast le sont-ils? Ont-ils fait preuve d'inquiétude au sujet du fait qu'ils risquent d'être désignés monopoles? Votre organisation a-t-elle fait des études détaillées, secteur par secteur, sur ce problème? A-t-elle fait d'autres études dans d'autres secteurs?

**M. Rezac:** Monsieur le président, le Vancouver Board of Trade n'est pas l'association pétrolière ou gazifère, et nous ne prétendons pas jouer ce rôle. Les P.-d.g. de ces entreprises n'ont pas évoqué ce problème devant moi. Je ne veux pas dire que cela ne les inquiète pas, simplement qu'ils ne m'en ont pas parlé.

**Mme Bodkin:** En ce qui concerne Pemex, monsieur le président, la situation actuelle est que nous n'avons pas accès à l'industrie mexicaine du pétrole et du gaz naturel. Les approvisionnements et services sont un secteur très important et croissant de notre économie, que ce soit dans le domaine du pétrole et du gaz naturel, des mines ou des ressources naturelles. Le Vancouver Board of Trade regroupe des petites entreprises du secteur de l'approvisionnement et, pour elles, l'accord constitue une percée.

**M. Barrett:** Oui, c'est la seule.

**M. Friesen:** Nous avons entendu des représentants d'une organisation, je crois que c'était la Fédération du travail de la Colombie-Britannique, nous dire qu'il est important de faire des études sectorielles au sujet de chacun des éléments de l'Accord de libre-échange. Ils semblaient considérer qu'aucune étude n'avait encore été faite.

Durant les présentations, vous avez dit que M<sup>me</sup> Bodkin et M<sup>me</sup> McDonald étaient membres de deux groupes. Pourraient-elles nous dire si des études sectorielles ont été faites, et combien? Comment peut-on les obtenir?

[Texte]

**Ms Wendy B. McDonald (Governor, Vancouver Board of Trade):** There are about 15, I think. Am I correct on that?

**Mr. Friesen:** Isn't that about the same as it was for—

**Ms McDonald:** For the free trade agreement, yes. I have been asked to chair the NAFTA task force, and we're going to be meeting here on the 15th of this month. The idea of that is to try to find some of the irritants in the FTA and to decide how we can lessen them for the NAFTA.

**Mr. Friesen:** Is that for one of the SAGITs?

**Ms McDonald:** No, this is ITAC, the International Trade Advisory Council.

**Mr. Friesen:** Okay.

**Ms Bodkin:** As well, each of the sectors has done a lot of analysis.

One of the problems of committees like that is that as business people we get invited to go off to Ottawa. . . at least it gives us a bit more information and an opportunity to see the big picture and make our views known. In my opinion the real business opportunities are little known yet, at least in British Columbia, and I think in Canada generally. The next stage is to look at where the sector-by-sector opportunities are.

For instance, I'm told that the Mexican Minister of Trade Jaime Serra will be in Vancouver in early January as part of a cross-country trip. He will have about 30 of the leading business people from Mexico. That will be the beginning of raising our consciousness.

This community in Mexico—the politicians, the public servants and the business people—are young, internationally educated people. They are a different crowd from the ones Mr. Barrett talks about, where *mordida* is a way of life and they're protecting their own market. But this is long term.

**Mr. Friesen:** So there are roughly 15 SAGITs. I didn't understand whether the studies had been completed.

**Ms Bodkin:** It's really briefings that we get, but I'm sure it would be useful to this committee to have the trade ministry summary reports from those 15 sectoral committees. I would certainly be happy to supply them.

**Mr. Friesen:** But in those briefings you as an industry, as a SAGIT group, react to what the briefings are, and you can certainly respond to those elements that you think are not to Canada's advantage and so forth. Presumably you're doing that.

**Ms Bodkin:** Absolutely. Let me give you an example from financial services. We were very unhappy with positions the United States government had taken with regard to access for Canadian banks to interstate banking. The NAFTA certainly protects the commitment that was made that as the United States opened up their system for their own banks, Canadian banks would be provided with access to interstate banking. The same kind of thing is happening sector by sector, where we are giving advice to the Canadian trade negotiators about those aspects that need to be solved. They're ongoing fora—where there are irritants, as Wendy says—for us to get the support of the Canadian government in negotiating away cases.

[Traduction]

**Mme Wendy B. McDonald (gouverneure, Vancouver Board of Trade):** Je crois qu'il y en a une quinzaine.

**M. Friesen:** N'est-ce pas la même chose que pour. . .

**Mme McDonald:** Pour l'Accord de libre-échange, oui. On m'a demandé de présider le groupe de travail de l'ALÉNA, qui va se réunir ici le 15 décembre. Son objectif sera d'essayer de cerner les irritants de l'ALE afin de voir comment on pourrait les atténuer dans l'ALÉNA.

**M. Friesen:** Voulez-vous parler d'un GCSCE?

**Mme McDonald:** Non, du Conseil consultatif sur le commerce international.

**M. Friesen:** Bien.

**Mme Bodkin:** De plus, chacun des secteurs a effectué beaucoup d'analyses.

L'un des avantages des comités de ce genre est qu'ils nous permettent d'aller à Ottawa pour recueillir plus d'informations, pour analyser les problèmes d'un point de vue plus général, et pour faire connaître notre opinion. À mon avis, on connaît encore mal, dans l'ensemble du Canada et en tout cas en Colombie-Britannique, les vraies opportunités commerciales du libre-échange. La principale étape consistera à identifier ces opportunités secteur par secteur.

Je me suis laissé dire, par exemple, que le ministre mexicain du commerce, Jaime Serra, se trouvera à Vancouver début janvier dans le cadre d'un voyage couvrant tout le Canada. Il sera accompagné d'une trentaine de dirigeants d'affaires du Mexique, et je suis sûr que cela contribuera à nous sensibiliser.

Au Mexique, les politiciens, les fonctionnaires et les gens d'affaires, sont jeunes et sont très sensibles aux relations internationales. Ils ne viennent pas des milieux dont parlait M. Barrett, ou la *mordida*, et chose courante, ils protègent leurs marchés.

**M. Friesen:** Il y a donc une quinzaine de GCSCE. Je me demandais si leurs études étaient terminées.

**Mme Bodkin:** Il s'agit plus pour nous de participer à des séances d'information, mais je suis sûre qu'il serait utile au comité d'obtenir les rapports sommaires de ces 15 comités sectoriels. Je serais très heureuses de vous les fournir.

**M. Friesen:** Dans les réunions des GCSCE, je suppose que vous pouvez réagir aux informations qui vous sont communiquées, et mettre l'accent sur les éléments qui ne sont pas, d'après vous, dans l'intérêt du Canada.

**Mme Bodkin:** Absolument. Je vais vous donner un exemple du secteur des services financiers. Nous étions très mécontents des positions prises par le gouvernement américain au sujet de l'accès des banques canadiennes aux services bancaires inter-états. L'ALÉNA protège l'engagement qui a été pris à ce sujet, c'est-à-dire que les banques canadiennes auront accès aux activités bancaires inter-états à mesure que les États-Unis ouvriront ce secteur à leurs propres banques. C'est à peu près la même chose qui se passe dans chaque secteur, où nous donnons des conseils aux négociateurs commerciaux canadiens à propos des problèmes qu'il faut résoudre. Il s'agit de tribunes permanentes—où l'on trouve des irritants, comme le dit Wendy—nous permettant d'obtenir l'appui du gouvernement canadien pour négocier des cas particuliers.



[Text]

[Translation]

• 1600

**Mr. Friesen:** But what concerns me is that so much of the debate in this whole area is ideologically driven in two or three separate camps and that there is seemingly no communication between the two camps about what's really going on.

If one group—the B.C. federation—is not aware that any of this has been going on. . . It surely must be, but it appears not to know the studies were being done or the briefings were being given. Surely it is in the interest of each segment that will be affected by the NAFTA to become informed as to what has been going on between these SAGITs and the federal government.

**Ms Bodkin:** Indeed, there are labour members on each one of the SAGITs. I'm sure there must be some members of the B.C. federation.

**Ms McDonald:** Bob White is on one. There are about 35 of us on ITAC and we're all from different parts of the country and from different industries. The SAGITs are also drawn from different industries.

**Mr. Friesen:** Would telecommunications be represented?

**Ms McDonald:** Yes, absolutely.

**Mr. Friesen:** Could you tell me about the effect of the service side of telecommunications in terms of the NAFTA? Is there cause for concern regarding long-distance services, for example, and so forth?

**Ms McDonald:** Northern Telecom's been down there in Mexico for 10 years and is doing very well.

Our own company is connected in Mexico with our mainframe computer in Vancouver. We're doing very well. We've only been down there for two and a half years. I think B.C. should start to get to know the Mexicans and find out what's going on, because there is so much to do down there. The opportunities are limitless.

**Mr. Friesen:** I would invite you to look at the telecommunications brief we received this morning from the union and read about the fears its representatives expressed.

**Ms McDonald:** Well, the people Northern Telecom don't seem to express those fears. It's doing very well, thank you very much.

**Mr. Friesen:** What about its employees' leaders and employee groups?

**Ms McDonald:** They don't seem to see any problem.

**Mr. Friesen:** They aren't worried. So are you saying it's the bureaucracy of the union that is concerned, not the rank and file?

**Ms McDonald:** Yes, they're always concerned, about everything.

**Ms Bodkin:** Mr. Chairman, this is a perfect illustration of the member's point about the need for more than the ideological discussion. The degree to which we can get down to cases in point in the telecommunications industry, which is

**M. Friesen:** Mais ce qui me préoccupe c'est qu'une si grande partie du débat dans tout ce domaine est polarisée idéologiquement en deux ou trois camps qui ne semblent pas vraiment communiquer entre eux.

Si en groupe—la fédération de la C.-B.—ne semble pas au courant de ce qui se passe. . . elle doit certainement être au courant mais elle ne semble pas connaître les études qui étaient réalisées, ni les séances d'information qui étaient données. Il serait certes à l'avantage de tous les secteurs qui seront touchés par l'ALÉNA de s'informer de ce qui se passe entre les GCSCE et le gouvernement fédéral.

**Mme. Bodkin:** En effet, il y a des représentants syndicaux qui siègent à chacun de ces GCSCE. Je suis sûre qu'il doit y avoir des membres qui font partie de la fédération de la C.-B.

**Mme McDonald:** Bob White est l'un d'eux. Environ 35 personnes de chez-nous siègent au CCCE et nous venons tous de régions différentes du pays et d'industries différentes. Les GCSCE ont également des représentants provenant des différentes industries.

**M. Friesen:** Est-ce que les télécommunications seraient représentées?

**Mme McDonald:** Oui, absolument.

**M. Friesen:** Pourriez-vous me préciser l'incidence du volet des services des télécommunications en termes de l'ALÉNA? Par exemple, y a-t-il raison de s'inquiéter à propos des services interurbains, etc?

**Mme McDonald:** La société Northern Telecom travaille au Mexique depuis 10 ans et réussit très bien.

Notre propre compagnie a des liens à Mexico avec notre coordinateur central à Vancouver. Nous réussissons très bien. Nous ne travaillons là-bas que depuis deux ans et demi. À mon avis, la Colombie-Britannique devrait commencer à faire connaissance avec les Mexicains pour constater ce qui se passe là-bas, car il y a beaucoup à faire dans ce pays. Les possibilités sont innombrables.

**M. Friesen:** Je vous inviterais à examiner le mémoire sur les télécommunications que nous avons reçu du syndicat ce matin et à lire les craintes exprimées par ses représentants.

**Mme McDonald:** Eh bien, les gens de Northern Telecom ne semblent pas exprimer ces craintes. La société réussit très bien, Dieu merci.

**M. Friesen:** Qu'en est-il de ses chefs syndicaux et de ses groupes d'employés?

**Mme McDonald:** Ils ne semblent avoir aucun problème.

**M. Friesen:** Ils ne sont pas inquiets. Essayez-vous de nous dire que ce sont les bureaucrates du syndicat qui sont inquiets, pas les membres de la base?

**Mme McDonald:** Oui, ils sont toujours inquiets à propos de tout.

**Mme Bodkin:** Monsieur le président, c'est là une illustration parfaite du point soulevé par le député à propos de la nécessité d'aller plus loin que la discussion idéologique. La mesure dans laquelle nous pouvons aborder des cas précis

[Texte]

a wonderful strength in Canada—and there is no Northern Telecom in Mexico—where the telecommunications workers have the opportunity to have more secure jobs and greater participation in the export of Canadian telecommunications supply and services. . . The agreement certainly provides for greater access, not only in terms of supply of equipment but in terms of actual supply of telecommunications services beyond the normal telephone system.

**Mr. Barrett:** On that comment, about getting down to cases, I tried to get down to cases with regard to the trucking industry, but wasn't able to get down to cases about detailed studies.

The other point relates to these 15 sectoral studies. As a member of the House of Commons, it's important for citizens to know, regardless of ideology—and I agree with you—that when we were first offered briefings we were told we had to sign under the Official Secrets Act.

**Ms McDonald:** Yes, I'm under that legislation, so I can't say too much, and so are you.

**Ms Bodkin:** So are the rest of us.

**Mr. Barrett:** I'm glad to hear that, because I refused to do so, and I got all my information from Mexican colleagues, who faxed it up to us.

**Ms McDonald:** That was the same with the FTA negotiations.

**Mr. Barrett:** The point I'm making is that if we want to have an non-ideological debate in this country, as we all hope is taking place, while the Official Secrets Act was imposed here—now lifted from House of Commons members, for briefing purposes—access was available, through fax machines out of Mexico, from senators and went right to my office. As a matter of fact, I started filing information in the House of Commons so that my colleagues in the House would have information that was being withheld from them.

• 1605

Another point I want to make on the 15 sectoral studies is that I have asked five times for those studies in the House of Commons, twice since the initialing of the agreement by Mr. Bush, Mr. Wilson, and Ms Hills. Those sectoral studies have not been filed in the House or made available. The excuse given before, when I asked for the studies, was that they could not reveal them while the negotiations were going on. The negotiations are over. It is important for your organization and everyone else involved to know exactly what those studies say, yet they're not available. I regret that. I just wanted to make that point.

**Ms Bodkin:** I'll find out about it. Mr. Chairman, I think it's far from the Vancouver Board of Trade to be able to answer for the pathetic government—

**Mr. Barrett:** I just want a response.

[Traduction]

dans l'industrie des télécommunications, qui est un point fort merveilleux au Canada—et il n'y a pas d'entreprise comme Northern Telecom au Mexique—où les travailleurs des télécommunications ont la possibilité d'avoir des emplois plus sécuritaires et de participer davantage à l'exportation des fournitures et des services de télécommunications canadiens. . . L'accord prévoit un meilleur accès, non seulement en termes de fourniture de matériel, mais aussi de fourniture réelle de services de télécommunications en-dehors du réseau téléphonique normal.

**M. Barrett:** À propos de ce commentaire, pour ce qui est d'aborder des cas précis, j'ai essayé d'aborder des cas concernant l'industrie du camionnage, mais j'ai été incapable d'aborder des cas à propos d'études détaillées.

L'autre point a trait à ces 15 études sectorielles. À titre de député fédéral, j'estime important que les citoyens sachent, indépendamment de l'idéologie—et je suis d'accord avec vous—que lorsqu'on nous a donné des séances d'information, on nous a dit qu'il nous fallait respecter la Loi sur les secrets officiels.

**Mme McDonald:** Oui, je relève de cette loi, si bien que je ne peux pas dire grand chose, et c'est la même chose pour vous.

**Mme Bodkin:** C'est la même chose pour le reste d'entre nous.

**M. Barrett:** Je suis heureux d'entendre cela, car j'ai refusé de le faire et j'ai obtenu tous mes renseignements de collègues mexicains qui me les ont transmis par télécopieur.

**Mme McDonald:** C'était la même chose avec les négociations concernant l'ALE.

**M. Barrett:** Ce que je veux dire c'est que si nous voulons avoir un débat non idéologique au Canada, comme nous l'espérons tous, alors que la Loi sur les secrets officiels était imposée—elle est maintenant levée pour les députés fédéraux, à des fins d'information—l'accès était disponible, à l'aide de télécopies en provenance du Mexique, de sénateurs, et les renseignements sont arrivés directement à mon bureau. En fait, j'ai commencé à déposer des renseignements à la Chambre afin que mes collègues puissent obtenir des renseignements qui leur étaient cachés.

Je voulais souligner un autre point à propos des 15 études sectorielles. J'ai demandé cinq fois ces études à la Chambre des communes, deux fois depuis que l'entente a été paraphée par M. Bush, M. Wilson et M<sup>me</sup> Hills. Ces études sectorielles n'ont pas été déposées à la Chambre, ni mises à notre disposition. Lorsque j'ai demandé les études auparavant, l'excuse qui m'a été servie était qu'on ne pouvait les divulguer pendant le déroulement des négociations. Les négociations sont terminées. Il importe pour votre organisme et pour quiconque est touché de connaître exactement le contenu de ces études, et pourtant elles ne sont pas disponibles. Je le déplore. Je voulais simplement soulever ce point.

**Mme Bodkin:** Je vais me renseigner à ce sujet. Monsieur le président, le Vancouver Board of Trade est loin de pouvoir répondre pour le gouvernement pitoyable. . .

**M. Barrett:** Je veux seulement une réponse.



[Text]

**Ms Bodkin:** I would also respond by saying that both the case examples that have been raised are ones for which I would be very surprised if other than the companies concerned—and even, in that case, those companies that actually are or near to doing business, one way or the other—have detailed information. I would only hope—and certainly we can assure you, from the Vancouver Board of Trade—that the degree to which we start to develop a much more hands-on understanding of what this agreement is going to mean. . . . We would be very happy to provide that information to parliamentary committees such as yours.

The last point we would like to make comes less from a business community orientation and more from the point of view of citizens who, as I say, do believe in trade. From a foreign policy standpoint, the very best way to bring Mexico toward economic partnership with the United States and Canada is to enable it to increase its capability and standard of living through trade. We look forward to the opportunity to participate in doing so.

**The Chairman:** Thank you very much for your short, but very precise and pointed presentation.

We now move along on the agenda to individual presentations. First on the list, we have Ms Joy MacPhail, a member of the Legislative Assembly of British Columbia.

Five people have registered who do not have duplications of previous testimony, so we can allow each person up to a maximum of ten minutes in which to make a presentation, but there's no question-and-answer period.

**Ms Joy MacPhail (Member of the Legislative Assembly, British Columbia):** Are you saying I have ten minutes, sir?

**The Chairman:** You have up to ten minutes, but I also know you also have a plane to catch.

**Ms MacPhail:** Well, it's not leaving in ten minutes from now; I have more than ten minutes, so I'll try to make my presentation concise.

I represent the constituency of Vancouver-Hastings in the east end of Vancouver, and I'm the chair of the New Democrat government caucus. I'm also an economist, trained at the University of Western Ontario and the London School of Economics.

Members of the subcommittee may know that both the Government of British Columbia and the B.C. legislature have made clear their serious concerns about the North American Free Trade Agreement initialled by Michael Wilson in October on behalf of Canada. Last week, a majority of members in our legislature voted for the resolution that our legislature call upon the Government of Canada to not ratify the NAFTA as initialled on October 7, 1992. Later in the same week the legislature voted to refer the NAFTA question to the Assembly Select Standing Committee on Economic Development for a public assessment of the agreement's implications for British Columbian and Canadian economies.

[Translation]

**Mme Bodkin:** Je répondrai en disant que pour les deux exemples qui ont été soulevés, je serais très surprise si quelqu'un en dehors des sociétés concernées—et même dans ce cas les sociétés qui font des affaires ou sont sur le point de le faire, d'une façon ou d'une autre—dispose de renseignements détaillés. Nous osons espérer—et c'est du moins l'avis du Vancouver Board of Trade, je peux vous l'assurer—que nous commencerons à mieux comprendre les répercussions de cet accord. . . . Nous serions très heureux de fournir ces renseignements au comité parlementaire comme le vôtre.

Le dernier point que nous aimerions soulever touche moins le milieu des affaires et plus les citoyens qui, comme je l'ai dit, font confiance aux échanges commerciaux. Du point de vue politique étrangère, le meilleur moyen d'établir un partenariat économique entre le Mexique, les États-Unis et le Canada consiste à permettre au Mexique d'augmenter sa capacité et son niveau de vie grâce aux échanges commerciaux. Nous attendons avec impatience la possibilité de participer à une telle entreprise.

**Le président:** Merci beaucoup pour votre exposé à la fois court mais très précis et lourd de sens.

Nous allons maintenant suivre l'ordre du jour et passer aux exposés individuels. En tête de liste, nous avons M<sup>me</sup> Joy MacPhail, députée provinciale de la Colombie-Britannique.

Cinq personnes se sont inscrites dont l'exposé ne semble pas faire double-emploi avec des témoignages antérieurs. Nous pouvons donc accorder à chaque personne un maximum de 10 minutes pour faire sa présentation, mais il n'y aura pas de période de questions.

**Mme Joy MacPhail (députée provinciale, Colombie-Britannique):** Monsieur le président, êtes-vous en train de me dire que je dispose de 10 minutes?

**Le président:** Vous avez un maximum de 10 minutes, mais je sais également que vous avez aussi un avion à prendre.

**Mme MacPhail:** Il ne part assurément pas dans 10 minutes; je dispose de plus de 10 minutes et j'essaierai donc de faire un exposé concis.

Je représente la circonscription de Vancouver-Hastings dans l'est de Vancouver et je préside le caucus du gouvernement néo-démocrate. Je suis également économiste, et j'ai fait mes études à l'université de Western Ontario et à la London School of Economics.

Les membres du sous-comité savent peut-être que le gouvernement de la Colombie-Britannique et l'Assemblée législative ont exprimé clairement leurs graves préoccupations à propos de l'Accord de libre-échange nord-américain paraphé par Michael Wilson au nom du Canada en octobre. La semaine dernière, la majorité des députés de notre assemblée législative ont adopté une résolution demandant au gouvernement canadien de ne pas ratifier l'ALÉNA tel que paraphé le 7 octobre 1992. Plus tard au cours de la même semaine, l'assemblée législative a voté en faveur du renvoi de la question de l'ALÉNA devant le Comité permanent du développement économique de l'assemblée en vue de faire une évaluation publique des répercussions de l'accord sur les économies du Canada et de la Colombie-Britannique.

## [Texte]

Some members of the B.C. legislature do not share the government's sense of urgency on this question. They believe that, somehow, the NAFTA is open to fundamental renegotiation and that this issue can wait until after the next federal election. On the other hand, the government caucus is very concerned about the substance of International Trade Minister Michael Wilson's submission to your committee two weeks ago.

As we understand it, the minister told your committee he anticipates that the NAFTA will be signed by all three countries before Christmas and that implementation legislation will be tabled in the House of Commons early in the new year. We are very concerned that the federal government, which sought no mandate for a NAFTA in 1988, is far beyond the public on this issue. While we welcome your committee's airing of these issues, we do not believe that a handful of regional meetings and the current "prosperity advertising" campaign is an adequate substitute for the federal government's responsibility to facilitate a full public debate on the most significant treaty of the past few decades.

• 1610

We, in British Columbia, have a relatively open economy, which relies on trade with other nations. We want to conduct fair trade with our partners and are ready to do so in our tough international market. What British Columbia is not prepared to do is compete internationally with one arm tied behind our backs. That is exactly what the federal government of Canada is asking us to do with the NAFTA. The NAFTA will not allow us to follow a trade policy or an economic development policy that is best for British Columbia.

I am going to outline a couple of our concerns with respect to the NAFTA that we object to strenuously, and we also object to the federal government being in such a hurry to conclude this agreement.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement called for further negotiation between parties to settle outstanding issues on the application of trade remedy laws.

The FTA did not provide us with secure access or an end to arbitrary application of U.S. trade law. You need only consider the effect of the politically motivated harassment of our softwood lumber exports on our forest workers and forest communities to see evidence of this problem.

Canada has taken a step backward in the NAFTA by letting the U.S. off the hook. There is no longer a requirement to negotiate a substitute system of rules for dealing with unfair pricing and subsidization. That

## [Traduction]

Certains députés provinciaux de la Colombie-Britannique ne partagent pas le sentiment d'urgence du gouvernement à propos de cette question. Ils sont d'avis que, d'une façon ou d'une autre, l'ALÉNA est ouvert à une renégociation fondamentale et que cette question peut attendre après la prochaine élection fédérale. Par ailleurs, le caucus du gouvernement est très préoccupé par le contenu du mémoire déposé il y a deux semaines devant votre comité par le ministre du Commerce international, Michael Wilson.

Si nous comprenons bien, le ministre vous a déclaré qu'il anticipe que l'ALÉNA sera signé par les trois pays avant Noël et que la loi de mise en oeuvre sera déposée à la Chambre des communes au début de l'année prochaine. Ce qui nous inquiète, c'est que le gouvernement fédéral, qui n'a demandé aucun mandat pour un ALÉNA en 1988, va plus vite que le public sur cette question. Même si nous apprécions que votre comité mette ses problèmes sur la table, nous ne pensons pas que quelques réunions régionales et que l'actuelle «campagne publicitaire de prospérité» puissent remplacer de façon appropriée la responsabilité du gouvernement fédéral d'animer un débat public complet sur le traité le plus important des dernières décennies.

En Colombie-Britannique, nous avons une économie relativement ouverte qui repose sur le commerce avec les autres pays. Nous voulons faire des échanges commerciaux équitables avec nos partenaires et nous sommes prêts à le faire malgré la concurrence internationale âpre. Toutefois, la Colombie-Britannique n'est pas disposée à se lancer dans une concurrence internationale avec un bras attaché dans le dos. C'est exactement ce que le gouvernement fédéral du Canada nous demande de faire avec l'ALÉNA. Cet accord ne nous permettra pas de suivre une politique commerciale ou une politique de développement économique qui est dans le meilleur intérêt de la Colombie-Britannique.

Je vais énoncer quelques-unes de nos préoccupations ayant trait à l'ALÉNA auquel nous nous objectons vigoureusement, et nous nous insurgeons également contre l'empressement du gouvernement fédéral à vouloir conclure cet accord.

L'Accord de libre-échange canado-américain prévoyait d'autres négociations entre les parties pour résoudre les questions en suspens à propos de l'application des lois sur les sanctions commerciales.

L'Accord de libre-échange ne prévoyait pas un accès garanti ni la fin de l'application arbitraire des lois commerciales américaines. Pour avoir des preuves de ce problème, il vous suffit d'examiner les répercussions sur nos collectivités et nos travailleurs du secteur forestier du harcèlement à saveur politique intenté contre notre bois tendre de construction.

Dans le cadre de l'ALÉNA, le Canada a fait un pas en arrière en laissant les États-Unis se tirer d'affaire. Il n'est plus nécessaire de négocier un système de remplacement des règles pour aborder les pratiques inéquitables en matière de



## [Text]

requirement was included under the FTA and the federal government has removed it under NAFTA. That means Washington can continue to define subsidies of its own, as it has done in the softwood case against all evidence, and British Columbia will not be safe from further unjustified harassment.

The NAFTA negotiations should have been the launch pad for dealing with labour and environmental issues in the context of trade agreements. These issues have been dismissed as not being relevant to trade negotiations.

The negotiators on NAFTA had a clear opportunity to build these issues into the negotiations themselves. Instead, the environment was given only parallel status, which effectively means a lot of talk and no action. Labour was given no official posture in the discussions and, as a result, we have an agreement that does not effectively deal with either of these important issues.

There has been a lot of talk about world-class environmental and labour standards that Mexico has on its books. While this may be true, there is considerable evidence that most of the standards are not enforced. First, there are very few enforcement officials; second, if offenders are discovered they are often given only warnings or minimal fines; and third, nothing in the NAFTA will remedy this pathetic situation.

While British Columbia wishes to trade with other countries, we do not want to participate in a trade agreement that is inherently unfair to workers and potentially promotes pollution havens. You know better than I what some of these are under the NAFTA: the ability of a country to choose the level of protection of human, animal, or plant life, or level of environmental protection it considers appropriate. Each country will be able to adopt and maintain standards, including standards it has chosen, which may not be as stringent as those of other countries.

I am speeding through this paper because I have a lot to say and do not think I can say it all in ten minutes.

The competitive influence of Mexico's lack of enforcement of its environmental and labour standards could bear heavily on U.S. and Canadian industries. Pressure will be brought to bear on governments subsequently to lower environmental standards in order to allow Canada to effectively compete with Mexico. There is nothing in the NAFTA that would prevent this from occurring.

## [Translation]

fixation des prix et de subventions. Cette exigence figurait dans l'Accord de libre-échange et le gouvernement fédéral l'a supprimée dans le cadre de l'ALÉNA. Cela signifie que Washington peut continuer à définir les subventions comme il l'entend, comme il l'a fait dans le cas du bois tendre de construction contre toutes les preuves, et la Colombie-Britannique ne sera pas à l'abri d'autres mesures de harcèlement injustifié.

Les négociations entourant l'ALÉNA auraient dû être le point de départ pour aborder les problèmes de main-d'œuvre et d'environnement dans le contexte des accords commerciaux. Ces questions ont été écartées comme n'étant pas pertinentes aux négociations commerciales.

Les négociateurs de l'ALÉNA avaient nettement la possibilité d'incorporer ces questions dans les négociations elles-mêmes. Au lieu de cela, un statut parallèle a été accordé à l'environnement, ce qui signifie en réalité beaucoup de discussions mais pas d'action. Aucune position officielle n'a été offerte à la main-d'œuvre dans le cadre des discussions et, par conséquent, nous disposons d'un accord qui n'aborde effectivement aucune de ces deux questions importantes.

Il y a eu beaucoup de discussions à propos de normes mondiales touchant l'environnement et la main-d'œuvre que le Mexique a dans ses documents. Même si cela est peut-être vrai, on dispose de nombreuses preuves à l'effet que la plupart des normes ne sont pas appliquées. Premièrement, il y a très peu d'agents chargés d'appliquer la loi; deuxièmement, si l'on découvre des délinquants, ils ne reçoivent souvent que des avertissements ou des amendes minimales, et troisièmement, rien dans l'ALÉNA ne permettra de remédier à cette situation navrante.

Même si la Colombie-Britannique souhaite commercer avec d'autres pays, nous ne voulons pas participer à un accord commercial qui est injuste de façon inhérente pour les travailleurs et qui pourrait favoriser des paradis de pollution. Vous savez mieux que moi ce que peuvent être certains de ces paradis en vertu de l'ALÉNA: la possibilité pour un pays de choisir le niveau de protection de la vie humaine, animale ou végétale, ou le niveau de protection environnementale qu'il juge approprié. Chaque pays pourra adopter et conserver des normes, notamment des normes qu'il a choisies, qui ne pourront ne pas être aussi sévères que celles des autres pays.

Je me dépêche de parcourir cet exposé car j'ai beaucoup de choses à vous dire et je ne pense pas pouvoir le faire totalement en 10 minutes.

L'influence concurrentielle du manque d'application par le Mexique de ses normes concernant l'environnement et la main-d'œuvre pourrait avoir une lourde influence sur les industries américaines et canadiennes. Des pressions ne manqueront pas d'être exercées par la suite sur les gouvernements pour abaisser les normes environnementales afin de permettre au Canada d'exercer une concurrence efficace avec le Mexique. Rien dans l'ALÉNA n'empêcherait d'aboutir à une telle situation.

*[Texte]*

There is no guarantee of adjustment assistance for workers who lose their jobs as a result of the NAFTA. Job loss trends are sure to continue if British Columbians are forced to compete with Mexican low wages and feeble standards enforcement. This is not fair trade.

Training and adjustment assistance funded out of general tax revenue has declined from \$2.4 billion to \$1.4 billion since the Tories came into power in 1984. The federal government has flatly stated that it will provide no assistance to workers who lose their jobs as a result of the NAFTA.

It is in the interest of all Canadians to have their environmental and labour standards protected and the NAFTA does not do so.

I want to talk to you a bit about the effect on B.C. trade with the Pacific Rim. We are very concerned with this issue.

British Columbia is not like the rest of Canada, so the policies that the federal government claims are beneficial to the rest of Canada may not be particularly useful for British Columbia. Approximately 70% of Canada's exports go to the United States, but our exports are much more diversified and we depend much more heavily on the Pacific Rim and Europe. Of our exports, 38% are to the Pacific Rim countries, almost equal what we export to the United States. We want to enhance that relationship with the Pacific Rim, and the NAFTA does nothing to nurture these relationships.

• 1615

In fact, during the first six months of this year, \$500 million in Asian money has been placed in this province. We believe such investment can play an important role in our provincial economic development, subject to the three rules our premier has made clear, those being: treat your workers fairly, pay your fair share of taxes, and don't mess up the environment.

However, the NAFTA's restriction on the use of North American inputs to products that can qualify for tariff reductions among the three NAFTA countries is not to the benefit of British Columbia. It threatens the significant progress that the B.C. government has made in fostering relations with our Asian partners.

We are very concerned about the fact that the NAFTA, like its predecessor, does nothing to protect our most valuable resource, fresh water. We are extremely concerned that the Canada-United States Free Trade Agreement Implementation Act also does nothing to protect that resource. In fact, that act only obligates Canada; it doesn't obligate the United States.

*[Traduction]*

Aucune aide à l'adaptation n'est garantie pour les travailleurs qui perdront leur emploi par suite de l'ALÉNA. La tendance à la perte d'emplois se poursuivra assurément si les habitants de la Colombie-Britannique sont obligés d'entrer en concurrence avec les bas salaires et les piètres normes de mise en oeuvre du Mexique. Ce n'est pas ce que l'on appelle un commerce équitable.

Depuis l'arrivée des Conservateurs au pouvoir en 1984, les fonds consacrés à la formation et l'aide à l'adaptation à même le Trésor public sont tombés de 2,4 à 1,4 milliards. Le gouvernement fédéral a déclaré carrément qu'il n'offrira aucune aide aux travailleurs qui perdront leur emploi par suite de l'ALÉNA.

Il est dans l'intérêt de tous les Canadiens que leurs normes soient protégées en matière d'environnement et de main-d'oeuvre et l'ALÉNA ne le fait pas.

Je voudrais parler quelques instants des répercussions sur les échanges commerciaux de la Colombie-Britannique avec les pays de la ceinture du Pacifique. Ce problème nous préoccupe beaucoup.

La Colombie-Britannique n'est pas comme le reste du Canada, si bien que les politiques que le gouvernement fédéral prétend être bénéfiques pour le reste du Canada peuvent ne pas se révéler particulièrement utiles pour la Colombie-Britannique. Près de 70 p. 100 des exportations du Canada sont à destination des États-Unis, mais nos exportations sont beaucoup plus diversifiées et nous dépendons bien plus des pays de la ceinture du Pacifique et de l'Europe. Au chapitre de nos exportations, 38 p. 100 sont à destination de pays de la ceinture du Pacifique, soit à peu près le même pourcentage que nous exportons vers les États-Unis. Nous tenons à améliorer cette relation avec les pays de la ceinture du Pacifique et l'ALÉNA ne fait rien pour favoriser ces relations.

En fait, au cours des six premiers mois de cette année, 500 millions de dollars de capitaux asiatiques ont été placés dans notre province. À notre avis, un tel investissement peut jouer un rôle important dans le développement économique de notre province, sous réserve des trois règles que notre premier ministre a énoncées clairement, à savoir: traiter équitablement vos travailleurs, payer votre part équitable des impôts et ne pas gâcher l'environnement.

Toutefois, la restriction imposée par l'ALÉNA quant à l'utilisation d'intrants nord-américains dans les produits qui peuvent donner droit à des réductions tarifaires entre les trois pays signataires de l'ALÉNA n'est pas à l'avantage de la Colombie-Britannique. Elle menace les progrès considérables réalisés par le gouvernement de la Colombie-Britannique pour promouvoir les relations avec nos partenaires asiatiques.

Nous sommes très préoccupés par le fait que l'ALÉNA, comme son prédécesseur, ne fait rien pour protéger notre principale ressource, l'eau douce. Nous sommes très inquiets par le fait que la loi de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange canado-américain ne fait rien non plus pour protéger cette ressource. En fait, cette loi n'impose des obligations qu'au Canada mais pas aux États-Unis.



[Text]

In conclusion, let me summarize the three points we are concerned about.

The federal government was not elected with a mandate to negotiate a NAFTA and is proceeding far ahead of the Canadian public.

The NAFTA has a regional bias that frustrates British Columbia's attempts to further develop its relations with some of its most important trading partners.

The NAFTA eliminates FTA commitments on trade remedy laws that were intended to protect Canada from unfounded and politically motivated trade harassment by the United States.

The NAFTA fails to provide adequate protection for our most valuable natural resource, water.

The NAFTA positions the United States as the centre of a continental and, eventually, hemispheric economy and allows American industry to enjoy secure access to cheap resources in the north and cheap labour for itself. It is a building block in the George Bush vision of an enterprise of Americas.

In closing, I will only repeat the message sent by the British Columbia legislature on November 23—and we can supply you with a copy of that debate. The federal government must not ratify the NAFTA initialled by Michael Wilson in October. That is the strong position of our provincial government. Thank you.

**Mr. LeBlanc:** On a point of order, Mr. Chairman, would it be possible to have the entire written brief made available to the committee, if that is not what the witness read?

**Ms MacPhail:** No, it certainly isn't. I had a lot more to say. I will make sure this copy is covered entirely.

**The Chairman:** The clerk will give you a fax number and then the brief can be faxed forward. Thank you, Ms MacPhail.

Our next witness is Jean Swanson, from the End Legislated Poverty coalition.

When you are ready, you can commence. Again, we have ten minutes for your presentation.

**Ms Jean Swanson (Member, End Legislative Poverty):** I gave some copies of our brief to Mr. Barrett and I expect they are being passed around.

**The Chairman:** Those are being distributed now.

**Ms Swanson:** I will probably take more than ten minutes, but I am representing poor people and we represent one-sixth of the population of Canada, and if the NAFTA goes through we will probably represent a lot more, so I think you should take the time to hear what we have to say.

**The Chairman:** We are trying to do that, but unfortunately. . . How much time would you be thinking of, altogether?

[Translation]

En conclusion, permettez-moi de résumer les trois points qui nous préoccupent.

Le gouvernement fédéral n'a pas été élu avec le mandat de négocier un ALÉNA et il devance nettement le public canadien.

L'ALÉNA comporte un préjugé régional qui frustre la Colombie-Britannique dans ses tentatives visant à promouvoir ses relations avec certains de ses partenaires commerciaux les plus importants.

L'ALÉNA élimine les engagements pris dans le cadre de l'Accord de libre-échange à propos des lois sur les sanctions commerciales qui étaient censées protéger le Canada contre tout harcèlement commercial injustifié et à saveur politique de la part des États-Unis.

L'ALÉNA n'offre pas de protection convenable pour notre principale richesse naturelle, l'eau douce.

L'ALÉNA met les États-Unis au centre d'une économie continentale et même hémisphérique, et permet à l'industrie américaine d'avoir un accès garanti à des ressources bon marché au Nord et à une main-d'œuvre bon marché pour elle-même. C'est une composante de la vision de George Bush d'une entreprise des Amériques.

Pour conclure, je ne ferai que répéter le message adressé le 23 novembre par l'assemblée législative de la Colombie-Britannique—et nous pouvons vous fournir une copie de ce débat. Le gouvernement fédéral ne doit pas ratifier l'ALÉNA paraphé par Michael Wilson en octobre. C'est la position ferme adoptée par notre gouvernement provincial. Je vous remercie.

**M. LeBlanc:** Sur un rappel au Règlement, monsieur le président, serait-il possible que le texte intégral du mémoire écrit soit mis à la disposition des membres du comité, si ce n'est pas ce que le témoin a lu?

**Mme MacPhail:** Non, ce n'est certainement pas le texte intégral. J'avais beaucoup d'autres choses à dire. Je m'assurerai que vous disposez du texte intégral.

**Le président:** Le greffier vous donnera un numéro de télécopieur et vous pourrez nous envoyer votre exposé par ce moyen. Merci beaucoup, madame MacPhail.

Notre prochain témoin est Jean Swanson, de la coalition End Legislated Poverty.

Si vous êtes prête, vous pouvez commencer. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour faire votre exposé.

**Mme Jean Swanson (membre, End Legislated Poverty):** J'ai remis plusieurs exemplaires de notre mémoire à M. Barrett et j'espère qu'on les fera circuler.

**Le président:** On est en train de les distribuer.

**Mme Swanson:** Il me faudra probablement plus de 10 minutes, mais je représente les pauvres, qui représentent un sixième de la population du Canada, et si l'ALÉNA est ratifié, nous en représenterons vraisemblablement bien davantage; si bien qu'à mon avis, vous devriez prendre le temps d'écouter ce que nous avons à dire.

**Le président:** Nous faisons tout notre possible, mais malheureusement. . . De combien de temps auriez-vous besoin au total?

[Texte]

**Ms Swanson:** Not very much. Relax, I won't be here for half a hour.

**The Chairman:** No, but again, we had to limit groups to six minutes each last night. So if you could start, we will see how we are doing.

**Ms Swanson:** End Legislated Poverty is a coalition of 29 British Columbia groups that want governments to end poverty. We have organized three successful campaigns during the last five years: one to stop the \$50 cut-back of welfare to single parents; one to stop forced employment of single parents on welfare; and one to get provincial funding for universal, non-stigmatizing, school lunch programs.

I want to start by saying this process of public input on NAFTA is absolutely appalling. We are faced with a document of who knows how many pages—I have heard the number 2,000 and I have heard 1,400, but I can't get a copy of it—that will fundamentally change our democracy and our standard of living, a document that has far-reaching impact for people in the entire world, and we can't even get a copy. Corporations can get one, but anti-poverty groups can't. Corporations can form committees that have access to information on the deal as it's being negotiated, but anti-poverty groups can't do so—or anyone else, for that matter. Even if we did obtain a copy, we'd have to hire a trade lawyer to figure out what the proposed agreement says, and of course, we can't afford to do that.

• 1620

We're supposed to believe the government when it says the NAFTA is good for us. This is the same government that said the Canada-U.S. deal would create jobs, jobs, jobs, then sat idly by as half a million jobs evaporated, most of them never to return; the same government that said social programs are a sacred trust then passed a bill that will destroy the universality of medicare, that abandoned the UI program, and chopped hundreds of millions of dollars from welfare payments during a depression; the same government that abolished the family allowance and the child tax credit and advertised that the so-called child benefit would be good for poor people, when they won't get one extra cent.

Based on an objective record, no intelligent person could believe what this government says.

Thanks to our friends in Action Canada, we've been able to get some information about the NAFTA trade deal. For a coalition that wants to end poverty, this deal is the worst news we could possibly have, for two main reasons and a host of other lesser ones.

[Traduction]

**Mme Swanson:** Pas de beaucoup. Tranquillisez-vous, je ne vous retiendrai pas pendant une demi-heure.

**Le président:** Non, mais je vous le répète, nous avons dû limiter chaque groupe à six minutes hier soir. Si vous voulez bien commencer, nous verrons comment nous nous débrouillons.

**Mme Swanson:** End Legislated Poverty est une coalition composée de 29 groupes de la Colombie-Britannique voulant que les gouvernements mettent fin à la pauvreté. Au cours des cinq dernières années, nous avons réussi à organiser trois campagnes: une pour mettre fin à la coupure de 50\$ dans les prestations de bien-être accordées aux familles monoparentales; une pour mettre fin à l'emploi forcé des familles monoparentales bénéficiaires du Bien-être social; et une pour obtenir des fonds provinciaux pour des programmes universels non stigmatisants de repas dans les écoles.

Pour commencer, je tiens à dire que ce processus de participation du public dans le cadre de l'ALÉNA est absolument épouvantable. Nous sommes confrontés à un document qui a Dieu sait combien de pages—j'ai entendu parler de 2 000 et aussi de 1 400, mais je ne peux en obtenir une copie—qui modifiera fondamentalement notre démocratie et notre niveau de vie, un document qui a des répercussions considérables sur les gens dans le monde entier, et nous ne pouvons même pas en obtenir un exemplaire. Les sociétés peuvent en obtenir, mais les groupes anti-pauvreté ne le peuvent pas. Les sociétés peuvent constituer des comités ayant accès aux renseignements concernant l'accord pendant qu'il est négocié, mais les groupes anti-pauvreté ne le peuvent pas—ou quiconque d'autre pour la même raison. Même si nous en avons obtenu un exemplaire, il nous aurait fallu embaucher un avocat spécialisé en relations commerciales pour comprendre ce que dit le projet d'accord et nous ne pouvons évidemment pas nous le permettre.

Nous sommes censés croire le gouvernement lorsqu'il nous dit que l'ALÉNA est bon pour nous. C'est ce même gouvernement qui a dit que l'Accord Canado-américain créerait des emplois, des dizaines d'emplois, des centaines d'emplois, et qui n'a pas fait le moindre geste lorsqu'un demi-million d'emplois se sont évaporés, la plupart sans espoir de retour; c'est ce même gouvernement qui a déclaré que les programmes sociaux constituent un devoir sacré et qui a ensuite adopté un projet de loi qui détruira le caractère universel de l'assurance-maladie, qui a abandonné le programme d'assurance-chômage et qui a sabré des centaines de millions de dollars dans les paiements de bien-être social en période de dépression; c'est ce même gouvernement qui a aboli les allocations familiales et le crédit d'impôt pour enfants et qui a annoncé que la soi-disant prestation pour enfants serait bonne pour les pauvres, alors qu'elle ne leur rapportera pas un sou.

D'après une étude objective de ce dossier, aucune personne intelligente ne pourrait croire ce que dit ce gouvernement.

Grâce à nos amis du Réseau canadien d'action, nous avons pu obtenir certains renseignements sur le contenu de l'ALÉNA. Pour une coalition qui veut mettre fin à la pauvreté, cet accord est la plus mauvaise nouvelle que nous pouvions obtenir, pour deux raisons principales et pour une multitude d'autres raisons de moindre importance.



## [Text]

First, by giving corporations more rights to go wherever taxes and wages are lowest, the NAFTA will hasten the process of what we call competitive impoverishment. Corporations will whip-saw countries into reducing wages and taxes in order to keep jobs. As wages go lower, people get poorer; as tax revenue from the rich and corporations is reduced, the tax burden is transferred to middle-income people, who become poorer as their wages drop; the social programs necessary for a civilized society are cut or eliminated. That's the first impact on poverty of the NAFTA.

The second impact is on our democratic process. In Canada we've had, in the past, a government we could elect to do what we wanted it to do. With the NAFTA the Tories propose to give away the powers of elected governments to corporations that can't be turfed out after four years. We can't turf out Exxon or IBM or American Express or Cargill. What an irony! As people who are starved for a real voice in their imperfect democracy cry for more voice, the NAFTA will turn our government into a sham body where the people who are elected have virtually no power to develop social programs, tax the rich, create jobs, or preserve the environment.

I was trying to explain this situation to my child the other day, and she said I must mean it'll be as if we're electing the Queen. I thought that was a good example.

Here's a list of seven specific ways in which the NAFTA and the trade deal with the U.S. will increase poverty:

One, the two free trade deals undermine the ability of Parliament or Congress, provincial and state legislators, and aboriginal governments to make laws and regulations on not just trade, but on investment, culture, job creation, health—as we heard this afternoon—education, and more. Rules that affect these areas are made by trade bureaucrats or multinational corporations, which aren't accountable to voters.

The core of both deals is the section on national treatment, which means that a country must treat a transnational corporation in the same way as it treats its own nationals or local firms.

Both deals contain a list of what are called performance requirements, setting out what elected governments, accountable to voters, cannot tell transnational corporations to do. For example, the Canada-U.S. Free Trade Agreement states that governments can't tell transnational corporations to produce what they sell locally in order to create jobs or to buy products or services locally.

The NAFTA has a much longer list of things elected governments can't tell corporations. For example, governments can't tell them to export as much as they import; to help people in the host country learn new

## [Translation]

Premièrement, en octroyant aux sociétés plus de droits afin de déménager là où les impôts et les salaires sont les plus bas, l'ALÉNA accélérera le processus que nous appelons l'appauvrissement concurrentiel. Les sociétés obligeront les pays à diminuer les salaires et les impôts afin de conserver les emplois. À mesure que les salaires diminueront, les gens s'appauvriront; à mesure que les recettes fiscales provenant des riches et des sociétés diminueront, le fardeau fiscal sera transféré aux personnes à revenus moyens, qui s'appauvriront avec la baisse de leurs salaires; les programmes sociaux nécessaires pour une société civilisée sont sabrés ou supprimés. C'est la première répercussion de l'ALÉNA sur la pauvreté.

La seconde incidence se fait sentir sur notre processus démocratique. Dans le passé, nous avions au Canada un gouvernement que nous pouvions élire pour faire selon notre bon vouloir. Avec l'ALÉNA, les Conservateurs proposent de céder le pouvoir du gouvernement élu aux sociétés qui ne peuvent être flanquées à la porte quatre ans plus tard. Nous ne pouvons pas flanquer à la porte Exxon, ou IBM, ou American Express ou Cargill. Quelle ironie! Alors que les gens privés d'une voix véritable dans leur démocratie imparfaite exigent de se faire entendre davantage, l'ALÉNA fera de notre gouvernement un organe de paille au sein duquel les gens élus n'auront virtuellement plus aucun pouvoir pour élaborer des programmes sociaux, imposer les riches, créer des emplois ou préserver l'environnement.

L'autre jour, j'essayais d'expliquer cette situation à ma fille et elle m'a répondu que cela revenait à élire la Reine. À mon avis, il s'agissait là d'une bonne illustration.

Je vais énumérer sept secteurs précis dans lesquels l'ALÉNA et l'entente commerciale avec les États-Unis ne feront qu'accroître la pauvreté.

Premièrement, les deux accords de libre-échange sapent l'aptitude du Parlement ou du Congrès, des législateurs des provinces et des États-Unis, et du gouvernement autochtone de rédiger des lois et des règlements pas uniquement sur le commerce, mais sur les investissements, la culture, la création d'emplois, la santé—comme nous l'avons entendu cet après-midi—l'éducation, etc. Les règles qui régissent ces domaines sont rédigées par les bureaucrates commerciaux ou les sociétés multinationales, qui n'ont pas à rendre compte aux électeurs.

Le cœur des deux accords réside dans la section portant sur le traitement national, qui signifie qu'un pays doit traiter une société transnationale de la même façon qu'elle traite ses propres entreprises nationales ou locales.

Les deux accords comportent une liste de ce que l'on appelle les exigences de rendement, énonçant ce que les gouvernements élus, qui doivent rendre compte à leurs électeurs, ne peuvent imposer aux sociétés transnationales. Par exemple, l'Accord de libre-échange canado-américain stipule que les gouvernements ne peuvent exiger des sociétés transnationales qu'elles produisent localement ce qu'elles vendent afin de créer des emplois ou d'acheter des produits ou des services localement.

L'ALÉNA énumère une liste beaucoup plus longue de choses que les gouvernements élus ne peuvent imposer aux sociétés. Par exemple, les gouvernements ne peuvent les forcer à exporter autant qu'elles importent, à aider les gens

## [Texte]

technology; to sign a deal with Nissan or Volkswagen, for instance, saying they can sell cars here if they produce them here and hire Canadians; or to use crown corporations for meeting non-commercial goals, such as conserving resources or creating jobs.

Elected governments also can't make their crown corporations adjust prices to promote local development. This should be a huge worry to provincial governments such as ours, which seems to be planning to use B.C. hydro to create economic development.

Two, Canada has lost over 500,000 manufacturing jobs since the free trade deal was introduced. Two-thirds of these jobs are gone forever; they won't come back when the recession's over. Some went to American states where workers have no health care, no unions, and receive poverty wages. Some went to Mexico, where the government and business leaders are now saying they have to weaken labour laws in order to become competitive.

When I was in Mexico in September I visited a community of people who work in the maquiladoras. There, in Reynosa, Mexico, one factory had closed down rather than meet existing contract requirements of the women workers, who make about \$5 a day and, because their wages are so abysmal, live in appalling conditions. That factory can either reopen and hire women who are even more desperate for work, or move to Guatemala or Nicaragua where wages are even lower.

Lost jobs mean more poor people and women losing many of the jobs and being forced to pick up the pieces in communities ravaged by unemployment.

Three, because of free trade, Canadian corporations and corporations in many countries are telling their workers to accept lower wages. Lower wages mean poverty. Working people in all countries need higher wages and pay equity in order to make an adequate living.

Four, the free trade deals give multinational drug companies a monopoly on many prescription drugs, especially new ones. This will add approximately \$500 million per year to health care costs for Canadians, perhaps more. It will provide more incentive for our governments to bring in user fees and raise medical premiums, so that poor people cannot afford medical care. In the U.S., drug prices are already high because of this practice and poor people cannot get the

## [Traduction]

du pays hôte à apprendre les nouvelles technologies, à signer un accord avec Nissan ou Volkswagen, par exemple, disant qu'elles peuvent vendre des voitures ici si elles les produisent au pays et embauchent des canadiens, ou à se servir des sociétés d'État pour atteindre leurs objectifs non commerciaux, comme la conservation des ressources ou la création d'emplois.

En outre, les gouvernements élus ne peuvent demander à leurs sociétés d'État d'ajuster leurs prix pour promouvoir le développement local. Il devrait s'agir là d'un grave sujet d'inquiétude pour les gouvernements provinciaux comme le nôtre, qui semblent envisager d'utiliser l'énergie électrique de la Colombie-Britannique pour créer un développement économique.

Deuxièmement, le Canada a perdu plus de 500 000 emplois dans le secteur manufacturier depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. Les deux tiers de ces emplois ont disparu à jamais et ne reviendront pas lorsque la récession sera terminée. Certains sont partis aux États-Unis dans les États où les travailleurs n'ont pas de soins médicaux, pas de syndicats et perçoivent des salaires de misère. Certains sont allés au Mexique, où le gouvernement et les chefs d'entreprises prétendent aujourd'hui qu'ils doivent assouplir les lois touchant la main-d'œuvre afin de devenir concurrentiels.

Lors de mon voyage au Mexique en septembre, j'ai visité des personnes qui travaillent dans les maquiladoras. Là-bas à Reynosa, au Mexique, une usine avait fermé plutôt que de satisfaire les exigences existantes en matière de contrat pour les travailleuses, qui gagnent environ 5\$ par jour, et qui vivent dans des conditions effroyables en raison de leur salaire si minable. Cette usine a le choix de rouvrir ses portes et d'embaucher des femmes qui sont encore plus désespérées de trouver du travail ou de déménager ses pénates au Guatemala ou au Nicaragua où les salaires sont encore plus bas.

La perte d'emplois est synonyme d'augmentation du nombre de pauvres et de femmes qui perdent bon nombre des emplois et qui sont obligées de sauver les meubles dans des collectivités ravagées par le chômage.

Troisièmement, à cause du libre-échange, les sociétés du Canada et de nombreux autres pays demandent à leurs travailleurs d'accepter des baisses de salaire, ce qui est synonyme de pauvreté. Dans tous les pays, les travailleurs ont besoin de salaires plus élevés et d'une équité salariale pour mener une vie décente.

Quatrièmement, les accords de libre-échange donnent aux sociétés pharmaceutiques multinationales un monopole sur bon nombre de médicaments délivrés sur ordonnance, en particulier les nouveautés. Cette mesure coûtera environ 500 millions de dollars de plus par an en frais de soins de santé pour les Canadiens, peut-être davantage. Elle encouragera encore davantage nos gouvernements à mettre en vigueur le ticket modérateur et à augmenter les primes d'assurance-



[Text]

medical care they need. In Mexico, drug prices will rise and poor people will be unable to afford needed prescriptions.

Five, one part of the trade deal with Mexico allows other governments to join the deal. Corporations will be able to flee to wherever wages and taxes are lowest—even lower than in Mexico—and to wherever the environmental regulations are weakest. The spiral of competitive poverty, where corporations look constantly for people who can survive on lower and lower wages, will force Canadians, Americans, and even Mexicans to accept lower and lower wages.

These corporations will also want to operate where taxes are low or non-existent and even where they can get government subsidies. For example, Chile is expected to be the next country to sign the deal and B.C. mining companies are threatening to move to Chile, where the government actually pays a wage subsidy to corporations who operate in certain areas. This means governments have less and less money available for social programs that poor people and all people need. Because of social program cuts, Americans and Mexicans are already unable to get basic health and education services.

**The Chairman:** You have two minutes left, Ms Swanson, in which to conclude.

**Ms Swanson:** I have one page left, so just bear with me.

Poor Canadians are becoming sick twice as often and are dying sooner than other Canadians.

Six, the free trade deal prevents governments in all three countries from using the purchasing power in their country to create jobs in their own country. For example, before free trade, government could, and did, make a rule such as this: companies that want to sell 30,000 cars in Canada have to make 30,000 cars here. This rule forced the companies to create some jobs in Canada. The trade deals say governments cannot make rules like that one, which means our elected governments don't have much power left to force corporations to create jobs, which is another blow for poor people who want jobs.

Seven, the trade deals make it difficult for governments to pass laws that protect family farmers. Dairy, chicken and fruit farms in Canada will have a hard time surviving cheaper American imports and corn and bean farmers in Mexico will face the same problem.

[Translation]

maladie, si bien que les pauvres ne pourront plus s'offrir les soins médicaux. Aux États-Unis, les prix des médicaments sont déjà élevés en raison de cette pratique et les pauvres ne peuvent obtenir les soins médicaux dont ils ont besoin. Au Mexique, les prix des médicaments augmenteront et les pauvres ne pourront pas se payer les médicaments délivrés sous ordonnance dont ils ont besoin.

Cinquièmement, un volet de l'accord commercial avec le Mexique permet à d'autres gouvernements d'adhérer à l'accord. Les sociétés pourront fuir dans les pays où les salaires et les taxes sont les plus faibles—encore plus faibles qu'au Mexique—et où les règlements environnementaux sont les plus laxistes. La spirale de la pauvreté concurrentielle, dans le cadre de laquelle les sociétés recherchent constamment des gens qui peuvent survivre avec des salaires de plus en plus bas, obligeront les Canadiens, les Américains et même les Mexicains à accepter des salaires de plus en plus bas.

Ces sociétés chercheront également à fonctionner dans les pays où les impôts sont faibles ou inexistantes et même où elles peuvent obtenir des subventions gouvernementales. Par exemple, le Chili devrait être le prochain pays à signer l'accord et les sociétés minières de la Colombie-Britannique menacent de déménager leurs pénates au Chili, où le gouvernement offre une subvention salariale aux sociétés qui opèrent dans certains domaines. Cela signifie que les gouvernements disposeront de moins en moins d'argent pour les programmes sociaux dont ont besoin les pauvres et toute la population. En raison des coupures dans les programmes sociaux, les Américains et les Mexicains sont déjà incapables d'obtenir les services de base en matière de santé et d'éducation.

**Le président:** Madame Swanson, il vous reste deux minutes pour conclure.

**Mme Swanson:** Il me reste une page, alors faites-moi confiance.

Les pauvres Canadiens tombent malades deux fois plus souvent et meurent plus rapidement que les autres Canadiens.

Sixièmement, l'accord de libre-échange empêche les gouvernements des trois pays de recourir à leur pouvoir d'achat respectif pour créer des emplois dans leur propre pays. Par exemple, avant le libre-échange, le gouvernement pouvait fixer une règle comme celle-ci et le faisait: les sociétés qui veulent vendre 30 000 voitures au Canada devront fabriquer 30 000 voitures ici. Cette règle obligeait les sociétés à créer des emplois au Canada. Les accords de libre-échange stipulent que les gouvernements ne peuvent plus faire des règles comme celle-ci, ce qui signifie que nos gouvernements élus n'ont plus beaucoup de pouvoirs pour obliger les sociétés à créer des emplois; voilà un autre coup porté aux pauvres à la recherche d'emplois.

Septièmement, les accords de libre-échange compliquent la tâche des gouvernements pour ce qui est d'adopter des lois protégeant les fermes familiales. Au Canada, les producteurs de poulets, de fruits et de produits laitiers auront des difficultés à résister aux importations américaines moins chères et les producteurs mexicains de maïs et de haricots feront face au même problème.

[Texte]

Low-income people in each country will become dependent on multinational companies outside their boundaries for food. If a company decides to jack up prices, which it will, Canadians and Mexicans won't have their own industries left to compete with it. In the decades to come, poor people, and all people, will have to pay more for food.

When I was in Mexico, people said that even if we stop the deals we'll still have poverty. Unfortunately, that is true, and we'll still have a lot of work ahead of us, but at least ending the trade deals would be a tremendous victory in two basic areas. Doing so would end the spiral of competitive poverty that will affect people in the entire world and would help to take control over our economy away from global capital and put it back into people's hands.

Michael Walker of the Fraser Institute made an interesting comment in the *Vancouver Sun* the other day; I don't know whether he said it to you. It's the first thing he ever said that I agree with; the only difference is that he thinks this is good and I think it is bad, but I agree that it is true. He said:

A trade deal simply limits the extent to which the U.S. or other signatory governments may respond to pressure from their citizens.

• 1630

The corporations and the corporate lobby groups represented by the Fraser Institute don't want governments responding to pressure from their citizens unless the citizens are corporate elites.

As an anti-poverty group, we have this in common with women, labour, environmentalists and citizens in general, that we are always trying to put pressure on governments for the things we need. We need governments who can respond to citizen pressure and be accountable to the citizens they ostensibly represent. That's the essence of democracy.

We challenge the government members here. If you think this deal is so great, let us see it. Then give us some funding to hire some lawyers to study it from our perspective, like the corporations have done, and let Canadian citizens have some months to start to understand and debate it. Then, call an election before the deal is signed.

**The Chairman:** Thank you.

Next is Roxanne Cave from OXFAM-Canada. Ms Cave, you've presented the committee with a brief. Has it been distributed?

[Traduction]

Dans chaque pays, les citoyens à faible revenu deviendront dépendants des multinationales étrangères pour leur alimentation. Si une société décide de hausser les prix, ce qu'elle fera, les Canadiens et les Mexicains n'auront plus d'industries nationales pour entrer en concurrence. Dans les décennies à venir, les pauvres et toute la population devront payer davantage pour se nourrir.

Pendant mon séjour au Mexique, les gens disaient que même en arrêtant les accords de libre-échange, la pauvreté subsisterait quand même. C'est malheureusement vrai et nous avons encore beaucoup de travail à faire, mais la suppression des accords de libre-échange constituerait au moins une importante victoire dans deux domaines fondamentaux. Cela mettrait fin à la spirale de la pauvreté concurrentielle qui touchera la population du monde entier et permettrait de prendre le contrôle de notre économie et de l'arracher aux capitaux mondiaux pour la remettre dans les mains de nos citoyens.

Michael Walker de l'Institut Fraser a fait l'autre jour dans le *Vancouver Sun* un commentaire intéressant; je ne sais pas s'il vous l'a dit. C'est la première chose qu'il dit avec laquelle je suis d'accord; la seule différence, c'est qu'il pense que c'est une bonne chose alors que je pense que c'en est une mauvaise, mais je suis d'accord que c'est vrai. Il a déclaré:

Qu'un accord commercial ne fait que limiter la mesure dans laquelle les États-Unis ou les autres gouvernements signataires peuvent réagir aux pressions exercées par leurs citoyens.

Les sociétés et les groupes de pression représentés par l'Institut Fraser ne souhaitent pas que les gouvernements réagissent aux pressions exercées par leurs citoyens à moins que ces citoyens ne figurent parmi les entreprises élitistes.

En tant que groupe de lutte contre la pauvreté, nous avons ceci en commun avec les femmes, les travailleurs, les écologistes et les citoyens en général, à savoir que nous essayons toujours d'exercer des pressions sur les gouvernements pour satisfaire nos besoins. Nous avons besoin de gouvernements qui peuvent réagir aux pressions exercées par les citoyens et qui rendent compte aux citoyens qu'ils représentent officiellement. C'est l'essence même de la démocratie.

Nous mettons au défi les députés ici présents. Si vous pensez que cet accord est si fantastique, montrez-le nous. Ensuite, donnez-nous des fonds pour embaucher des avocats chargés de l'étudier de notre point de vue, comme l'ont fait les sociétés, et accordez quelques mois aux citoyens canadiens pour commencer à la comprendre et à le débattre. Ensuite, déclenchez une élection avant la signature de l'accord.

**Le président:** Je vous remercie.

Notre témoin suivant est Roxanne Cave, d'OXFAM-Canada. Madame Cave vous avez présenté un mémoire au comité. A-t-il été distribué?



[Text]

**Ms Roxanne Cave (Africa Programmer, OXFAM-Canada):** On behalf of the B.C. NGO Working Group on Fair Trade, the B.C. regional office of OXFAM-Canada expresses appreciation for the opportunity to submit a brief outlining the implications of NAFTA on international development.

As an international development organization committed to a more equitable distribution of wealth and power through fundamental social change, we in OXFAM-Canada believe we are in a unique position to comment on the profound effects NAFTA is having and will have on international development.

Our engagement in the development process which recognizes the imperative of social justice, a sustainable environment and the equality of all people forces us to question whether NAFTA will help us fight poverty, help to establish greater equality or democratic participation or help with sustainability. We fear not. Our experiences with structural adjustment programs in the Caribbean, Central and South America as well as in Africa give us extreme misgivings about the effects NAFTA will have on this hemisphere, including the United States and Canada. These overseas experiences give OXFAM the authority to testify to the profound effects NAFTA would undoubtedly have on all our lives and, most especially, on the lives of women.

Our comments are also based on our position as an organization with a community-based network in Canada. We share with our partners and supporters the experience of four years of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the extreme difficulties it has created for many Canadians.

Finally, OXFAM-Canada's strong commitment to increasing the democratic participation of people at the community level and the decisions that affect their lives further adds to our criticism of NAFTA. We are profoundly concerned by the way a project with such massive implications for so many people is being rushed through without adequate consideration of its effects.

We also keenly regret that these hearings are so rushed, so brief and so poorly advertised. Canadians must also be given the opportunity for democratic participation in an issue that will dramatically affect their lives.

Canadians deserve the chance for careful consideration and thoughtful study of the text. If Bill Clinton is taking the time to review the matter, why is the Canadian government in such a rush? There must be more hearings, more time and more participation by greater numbers of concerned Canadians.

[Translation]

**Mme Roxanne Cave (programme pour l'Afrique, OXFAM-Canada):** Au nom du groupe de travail sur les pratiques commerciales équitables, organisme non gouvernemental de la Colombie-Britannique, le bureau régional d'OXFAM de la Colombie-Britannique d'OXFAM-Canada vous remercie pour la possibilité qui lui est donnée de présenter un mémoire énonçant les répercussions de l'ALÉNA sur le développement international.

En tant qu'organisme de développement international voué à une répartition plus équitable de la richesse et des pouvoirs grâce à des changements sociaux fondamentaux, nous, à OXFAM-Canada, sommes d'avis que nous nous trouvons dans une position unique pour faire des commentaires sur les répercussions profondes que l'ALÉNA a et aura sur le développement international.

Notre engagement envers le processus de développement qui reconnaît l'impératif de la justice sociale, d'un environnement durable et l'égalité de tous les peuples nous oblige à nous demander si l'ALÉNA nous aidera à combattre la pauvreté, à instaurer une plus grande égalité ou une participation démocratique ou à obtenir un développement durable. Nous craignons que non. Nos expériences en matière de programmes d'ajustement structurel dans les Antilles, en Amérique centrale et en Amérique du Sud, ainsi qu'en Afrique, font naître chez nous des craintes extrêmes à propos des répercussions que l'ALÉNA aura dans cet hémisphère, y compris aux États-Unis et au Canada. Cette expérience outre-mer habilite OXFAM à témoigner des incidences profondes que l'ALÉNA aurait indubitablement sur nos vies, et plus particulièrement sur la vie des femmes.

Nos commentaires se fondent également sur notre position en tant qu'organisme ayant un réseau communautaire au Canada. Nous partageons avec nos partenaires et nos partisans l'expérience de quatre années avec l'accord de libre-échange Canado-Américain et les difficultés extrêmes qu'il a créées pour bon nombre de Canadiens.

Enfin, l'engagement sérieux pris par OXFAM-Canada en vue d'augmenter la participation démocratique des peuples au niveau communautaire et au niveau des décisions qui influent sur leur vie ne fait qu'ajouter à notre critique de l'ALÉNA. Nous sommes profondément préoccupés par la façon de faire adopter à toute vitesse un projet ayant des implications aussi massives pour tant de gens sans examiner de façon adéquate ses répercussions.

Nous regrettons également profondément que ces audiences soient si précipitées, si brèves et si mal annoncées. Les Canadiens doivent également se voir accorder la possibilité de participer démocratiquement à une question qui influera énormément sur leur vie.

Les Canadiens méritent d'avoir la chance d'examiner avec soin et d'étudier en profondeur le texte. Si Bill Clinton prend le temps d'examiner la question, pourquoi le gouvernement canadien est-il si pressé? Il faudrait davantage d'audiences, plus de temps et une plus grande participation d'un plus grand nombre de Canadiens concernés.

## [Texte]

Over the last few years, OXFAM-Canada has become increasingly concerned about the global forces which impede our partners' search for more equitable and sustainable forms of development. The globalization of capital and structural adjustment programs are actually reversing our efforts to prevent underdevelopment and poverty.

In the context of globalization, agreements like NAFTA further contribute to the serious erosion of our ability to pursue people-oriented developments.

**The Chairman:** Ms Cave, again, do you know you're limited to, unfortunately, 10 minutes. It's regretful, as you said in your brief.

**Ms Cave:** Yes.

**The Chairman:** I don't know if you're trying to get as far as you can in 10 minutes or whether you'll now go through and sort of highlight key areas for the members. I'll leave it up to you.

**Ms Cave:** This is one of the reasons why I was reading so quickly, as is probably apparent.

**The Chairman:** Yes.

**Ms Cave:** Well, we'll see how far we can go.

Globalization is the ability of capital and goods and services to move without restriction throughout the world. Tied directly to this is trade which, more than ever, is seen as the engine needed to keep the economic ship afloat. This promotion of free trade and the ability for investment capital to move freely in and out of countries according to the highest prices, best financial returns and lowest labour costs, runs counter to most national interests if that national interest is defined as representing the concerns of the majority.

• 1635

This is evident from the economic policies being put into effect to support globalization. Internationally they are known as structural adjustment. Restructuring policies and structural adjustment programs have been devised in order to make economies more market-oriented and to repay government debt. The social and economic costs for this restructuring has been painfully high, as OXFAM-Canada knows. As an international development organization OXFAM-Canada has witnessed the devastating effects of structural adjustment programs in the countries where we work.

In Chile, funding for health care was cut from 3% to 0.9% of the national budget. All services with the potential for profit were privatized.

In Peru, there have been massive job losses and soaring prices for consumer goods. Approximately three-quarters of the population suffers from chronic malnutrition.

## [Traduction]

Au cours des dernières années, OXFAM-Canada s'est préoccupé de plus en plus des forces mondiales qui entravent nos partenaires dans leur recherche de formes plus équitables et plus durables de développement. La mondialisation des capitaux et des programmes d'ajustement structurel inversent en fait nos efforts destinés à empêcher le sous-développement et la pauvreté.

Dans le contexte de la mondialisation, des accords comme l'ALÉNA ne font que contribuer à l'érosion grave de notre attitude à poursuivre des développements axés sur les gens.

**Le président:** Madame Cave, vous rendez-vous compte que vous n'avez malheureusement que 10 minutes? Comme vous l'avez dit dans votre mémoire, c'est regrettable.

**Mme Cave:** Oui.

**Le président:** Je ne sais pas si vous essayez d'aller le plus loin possible en 10 minutes ou si vous allez maintenant aborder et souligner les principaux domaines pour les membres du comité. Libre à vous.

**Mme Cave:** C'est l'une des raisons pour lesquelles je lisais si vite comme vous vous en êtes probablement rendu compte.

**Le président:** Oui.

**Mme Cave:** Eh bien, nous verrons jusqu'où nous pouvons aller.

La mondialisation est la capacité qu'ont les capitaux et les biens et services de circuler sans restriction dans le monde entier. Directement liés à cette mondialisation sont les échanges commerciaux qui, plus que jamais, sont considérés comme le moteur nécessaire pour maintenir le bateau économique à flot. Cette promotion du libre-échange et la possibilité qu'ont les investissements en capitaux d'entrer dans les pays et d'en sortir librement en fonction des prix les plus élevés, des meilleurs rendements financiers et des coûts de main-d'oeuvre les plus bas, vont à l'encontre de la plupart des intérêts nationaux si cet intérêt national est défini comme le reflet des préoccupations de la majorité.

Les politiques économiques adoptées pour soutenir la mondialisation le montrent bien à l'échelle internationale, à part l'adaptation structurelle. Les politiques de restructuration et les programmes d'adaptation structurelle ont été conçus afin d'axer davantage les économies sur le marché et de rembourser la dette gouvernementale. Les coûts économiques et sociaux de cette restructuration sont extrêmement lourds, comme le sait OXFAM-Canada. En tant qu'organisme de développement international, OXFAM-Canada a constaté les effets dévastateurs des programmes d'adaptation structurelle réalisés dans les pays où nous travaillons.

Au Chili, le financement de soins de santé, qui représentait 3 p. 100 du budget national, ne représente plus que 0,9 p. 100. Tous les services qui pouvaient devenir rentables ont été privatisés.

Au Pérou, il y a eu d'innombrables mises à pied et les prix à la consommation ont monté en flèche. Les trois quarts environ de la population souffrent de malnutrition chronique.



## [Text]

In Central America, 10 million Central Americans, 40% of the population, live in absolute poverty, unable to meet basic nutritional requirements. Hunger is a daily reality for 65% of the population, with 57% unemployed, 40% unable to afford basic health services, 1 in every 10 children dying before reaching the age of 5, and over half of the school-aged children not having access to an education.

In Zimbabwe, six months ago there were large stockpiles of maize from last year's good harvest. Under structural adjustment programs the World Bank insisted Zimbabwe sell the surplus to obtain foreign currency to pay off debts to western lending institutions. Now they have to import vast quantities of maize from these same countries of the west at double the price. There are thousands of people at risk of starvation while they wait for this grain to arrive. Of course, the government is going further into debt and dependency.

In Canada, over 300,000 workers have lost their jobs since the free trade agreement came into effect in 1989. At the same time, over 2 million people are on welfare. More than 600,000 rely on food banks. One in six Canadian children live in poverty.

In this hemisphere, the FTA and NAFTA are the cornerstones of the globalization of trade. Furthermore, the principles underlying the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the U.S.-Canada-Mexico Free Trade Agreement will impose conditions on Canada identical to those set out by structural adjustment policies in Third World countries.

These include the liberalization of trade through the removal of protectionist measures such as import tariffs and the deregulation of prices and marketing systems; cuts to government program spending, affecting health care, education and welfare; the imposition of high interest rates and control of the money supply to fight inflation, reduce domestic demand in Central Canada and attract foreign capital; and other things very similar to what we've seen under structural adjustment programs.

Specifically, NAFTA will have an impact on human rights and land tenure. In a speech on March 23, 1992, Edward Broadbent, president of the International Centre for Human Rights and Democratic Development, called on Canada, Mexico, and the United States to "seize the occasion as an opportunity to improve human rights throughout the continent. . . The government should show leadership by explicitly dealing with rights. Canada, in particular, should now take the initiative."

## [Translation]

En Amérique centrale, dix millions de citoyens, soit 40 p. 100 de la population, vivent dans la pauvreté la plus totale, et ne peuvent satisfaire leurs besoins essentiels. La faim est le lot quotidien de 65 p. 100 de la population, 57 p. 100 de celle-ci étant sans emploi, 40 p. 100, incapables de se payer les soins de santé élémentaires, un enfant sur dix meurt avant l'âge de cinq ans, et plus de la moitié des enfants d'âge scolaire n'ont pas accès à l'éducation.

Au Zimbabwe, il y a six mois, il restait d'importants lots de maïs de la bonne récolte de l'année dernière. Dans le cadre de programmes d'ajustements structurels, la Banque mondiale a insisté pour que le Zimbabwe vende l'excédent pour acquérir des devises qui lui permettent de s'acquitter de dettes envers des institutions prêteuses occidentales. Le Zimbabwe doit maintenant importer de ces mêmes pays occidentaux d'importantes quantités de maïs, au double du prix. Des milliers de gens sont menacés par la famine, et le grain n'arrive pas. Évidemment, le gouvernement va s'enfoncer encore davantage dans l'endettement et la dépendance.

Au Canada, plus de 300 000 travailleurs ont perdu leur emploi depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange en 1989. En outre, plus de deux millions de personnes vivent de l'assistance sociale. Plus de 600 000 doivent compter sur les banques d'alimentation. Un enfant canadien sur six vit dans la pauvreté.

Dans notre hémisphère, l'Accord de libre-échange et un accord de libre-échange nord-américain sont les pierres angulaires de la mondialisation des marchés. En outre, les principes qui sous-tendent l'Accord canado-américain de libre-échange et l'Accord de libre-échange entre les États-Unis, le Canada et le Mexique imposeront au Canada des conditions identiques à celles qui sont définies dans les politiques d'adaptation structurelle des pays du Tiers-monde.

Elles incluent la libéralisation du commerce par la suppression des mesures protectionnistes comme les droits douaniers sur les importations et la déréglementation des prix et des systèmes de commercialisation; les compressions des dépenses gouvernementales au titre des programmes, ce qui a des répercussions sur les soins de santé, l'éducation et le bien-être social; l'imposition de forts taux d'intérêts et le contrôle de la masse monétaire pour juguler l'inflation, réduire la demande nationale dans le Canada central et attirer des capitaux étrangers; ainsi que d'autres éléments très semblables à ce qu'on a déjà pu constater dans les programmes d'adaptation structurelle.

De façon plus précise, l'ALÉNA aura des répercussions sur les droits humains et sur le droit de l'occupation des terres. Dans un discours prononcé le 23 mars 1992, Edward Broadbent, président du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique, a demandé au Canada, au Mexique et aux États-Unis de saisir cette occasion pour améliorer la situation des droits de la personne sur tout le continent. . . Le gouvernement devrait faire preuve de leadership en s'attaquant clairement à la question du respect des droits. Le Canada, en particulier, devrait maintenant prendre l'initiative.

## [Texte]

In its 1991 annual report, the Interchurch Committee on Human Rights in Latin America called on the Canadian government to "condition further participation in the North American Free Trade Agreement and definitely not sign said agreement until such time as there is internationally verified progress in respect for human rights in Mexico, including free and fair elections". This type of conditionality has not yet been applied by the Canadian government. While Mexican official rhetoric has improved, the record has shown little improvement.

As Mr. Broadbent stated in March, "to use the jargon of trade negotiations, a level playing field must include a common foundation of certain key rights". Labour rights, rights to health and safety and the right to a living wage might be good starting places. But the citing of rights and even of guarantees in agreements contributes to nothing except cynicism if the means of implementation, enforcement and access for ordinary people are not there. Mexicans, Americans and Canadians have a right to ask why such guarantees are not central to any trade and economic agreement, let alone one as ambitious as this one.

Because of the experience of our partners in many areas of Latin America and the Caribbean, we are aware that whole families of rights are put into question by the NAFTA. OXFAM-Canada, along with a number of other organizations, has been taking part in a study and review of the human rights implications of economic integration. We have discovered relatively little previous work, but a great deal of interest in this research. We wonder if the government has undertaken and could provide to the public its own assessment of the human rights implications of this agreement. We wonder if the committee intends to devote a series of hearings to this subject.

Without detailing the various areas worthy of review, we would like to stress one, what we might call the democratic deficit as related to the NAFTA. We are in fact dealing with an economic constitution for North America, one with a big open window to the rest of the hemisphere.

Although we have been assured by governments that this trade agreement is restricted to commercial relations, it is becoming clear that the NAFTA will solidify a process that significantly affects the nature of society, its relationship with the state, and the potential for effective democratic use of the state for economic and social purposes. The Canadian experience with FTA is already a case in point.

## [Traduction]

Dans son Rapport annuel de 1991, le Comité inter-Églises des droits de la personne en Amérique latine demandait au gouvernement canadien d'établir des conditions à la participation accrue à l'Accord nord-américain de libre-échange et à ne surtout pas entériner cette entente tant qu'il n'y aura pas eu de progrès, vérifiés internationalement, eu égard au respect des droits de la personne au Mexique, y compris l'organisation d'élections libres et démocratiques. Le gouvernement canadien n'a toujours pas appliqué de conditions de ce genre. Bien que la rhétorique officielle du Mexique se soit améliorée, dans les faits, on ne constate que peu de progrès.

Comme M. Broadbent l'a dit en mars, pour reprendre le jargon des négociations commerciales, pour qu'il y ait égalité des chances, il faut, entre autres choses, un fondement commun de certains droits clés. Le droit au travail, le droit à la santé et à la sécurité et le droit de gagner sa vie pourraient être de bons points de départ. Mais l'énumération de droits et même de garanties incluses dans des ententes ne fait qu'ajouter au cynisme si les simples citoyens ne disposent ni des moyens pour les faire mettre en application, les faire respecter et les exercer. Les Mexicains, les Américains et les Canadiens ont le droit de demander pourquoi ces garanties ne sont pas au cœur même de toute entente commerciale et économique, surtout dans le cas d'une entente aussi ambitieuse que celle-ci.

En raison de l'expérience acquise par nos partenaires dans de nombreuses régions de l'Amérique latine et des Antilles, nous savons que des familles entières de droits sont remises en question par l'ALÉNA. OXFAM-Canada, ainsi que d'autres organisations, ont participé à une étude des répercussions de l'intégration économique sur les droits de la personne. Nous avons constaté que relativement peu de travail avait été effectué, mais cette recherche a néanmoins suscité beaucoup d'intérêt. Nous nous demandons si le gouvernement a évalué les répercussions de cette entente sur les droits de la personne et, le cas échéant, s'il pourrait publier les résultats de cette évaluation. Nous nous demandons si le comité a l'intention de consacrer des audiences à cette question.

Sans décrire en détail les différents aspects qu'il faudrait néanmoins examiner, nous aimerions insister sur ce qu'on pourrait appeler le déficit démocratique eu égard à l'ALÉNA. Nous nous trouvons face à une constitution économique pour l'Amérique du Nord, une constitution qui présente une large fenêtre ouverte sur le reste de l'hémisphère.

• 1640

Bien que des gouvernements nous aient donné l'assurance que cet accord commercial ne porte que sur les relations commerciales, il ressort que l'ALÉNA viendra consolider un processus qui modifiera en profondeur la nature de la société, ses rapports avec l'État, et la possibilité de recourir effectivement et démocratiquement à l'État à des fins économiques et sociales. L'expérience canadienne en ce qui a trait à l'Accord de libre-échange en est déjà un exemple.



[Text]

**The Chairman:** Ms Cave, I think I'll find unanimous consent from the members in saying that we can take this brief as being fully read into the record. But we have about two minutes left. We will put the brief into the record as being fully read, so perhaps you might want to move to your conclusion on implications, because we're only about halfway through.

**Ms Cave:** I hope people will read it.

In terms of the implications, these policies have direct implications for our work, as an international development agency. In *Sharing our Future*, the blueprint for Canadian aid policy, published in 1987, support for structural adjustment programs jumped in importance for the Canadian government and has become a first priority in Canadian aid policy in Central America and now in foreign developing countries.

At the present time, CIDA is establishing a five-year envelope of \$14 million for initiatives dealing with the Central American region. The program stresses trade and investment, budgetary credit, and fiscal reform with the intent of increasing the amount of technical cooperation, especially as CIDA promotes Canadian partnerships.

As the Canadian economy comes to be ever more dominated by the service sector, our bilateral aid strategy is increasingly being designed to help Canadian firms to export management and services through "tied aid".

CIDA is key in supporting projects designed to strengthen the capacity of the Central American countries for negotiating trade-related matters.

In conclusion, the role of government under the free trade deal is to provide an attractive investment climate. In other words, the lowest possible wages and labour standards, the lowest taxes, and the least restrictive environmental laws.

This form of international competitiveness undermines the wellbeing of people in both the north and south, and the global environment as a whole. The economic opening in export-led growth has promoted profound structural transformations that have been felt directly by ordinary men and women.

Given our experience working in developing countries, we have seen first-hand the catastrophic effects of structural adjustment programs on the lives of the people we support. It is this experience that gives us the authority to express our concerns. If the NAFTA is ratified these effects will have an even greater impact on the lives of people in developing countries and in Canada.

We ask this committee to give serious consideration to the devastating implications of the NAFTA on people, locally and globally. It is not too late to end Canada's involvement in a deal that will have disastrous consequences for almost all concerned.

**Mr. Barrett:** On a point of order, when our subcommittee anticipated walk-on presentations by individual witnesses I had no idea that this would be the process. Had I known at that time, I would have objected.

[Translation]

**Le président:** Madame Cave, je pense que les membres seront tous d'accord pour dire que nous pouvons accepter ce mémoire comme s'il avait été entièrement lu. Il ne nous reste que deux minutes environ. Le mémoire sera porté au procès-verbal comme s'il avait été entièrement lu. Vous voudrez peut-être en profiter pour présenter votre conclusion, étant donné que nous n'avons encore accompli que la moitié du travail.

**Mme Cave:** J'espère que les gens le liront.

Pour ce qui est des répercussions, ces politiques ont une incidence directe sur notre travail, en tant qu'agence de développement international. Dans *Partageons notre avenir*, le cadre de la politique d'aide canadienne publiée en 1987, le gouvernement canadien a accru l'importance du soutien accordé aux programmes d'ajustement structurel qui sont devenus la priorité de la politique d'aide du Canada en Amérique centrale et, maintenant, dans d'autres pays en voie de développement.

Actuellement, l'ACDI est en train de constituer une enveloppe budgétaire quinquennale de 14 millions de dollars pour des initiatives concernant l'Amérique centrale. Le programme porte sur le commerce et l'investissement, le crédit budgétaire, la réforme fiscale, et cela dans le but d'intensifier la coopération technique, d'autant plus que l'ACDI encourage les partenariats canadiens.

Comme le secteur tertiaire domine de plus en plus l'économie canadienne, notre stratégie d'aide bilatérale vise de plus en plus à aider les entreprises canadiennes à exporter sa gestion et ses services au moyen de l'aide liée.

L'ACDI joue un rôle majeur dans le soutien de projets qui visent à renforcer la capacité des pays d'Amérique centrale à négocier des ententes de nature commerciale.

Pour conclure, le rôle du gouvernement dans l'Accord de libre-échange vise à créer un climat propice aux investissements. Autrement dit, un milieu où les salaires et les normes syndicales sont les plus faibles possibles, où les taxes sont minimales et où les lois environnementales sont le moins contraignantes possibles.

Ce genre de compétitivité internationale compromet le bien-être des habitants du nord comme du sud, et de l'environnement planétaire en entier. Les perspectives économiques qu'offre la croissance axée sur l'exportation ont entraîné des changements structurels profonds qui sont ressentis directement par les simples citoyens.

En travaillant dans des pays en voie de développement, nous avons constaté les effets désastreux des programmes d'ajustement structurel sur la vie des gens que nous aidons. Forts de cette expérience, nous sommes bien placés pour parler de nos préoccupations. Si l'ALÉNA est ratifié, ces répercussions auront une incidence encore plus grande sur la vie des citoyens des pays en voie de développement et du Canada.

Nous prions le comité d'examiner sérieusement les conséquences dévastatrices de l'ALÉNA sur la population, à l'échelle locale et planétaire. Il n'est pas trop tard pour que le Canada se retire d'une entente qui aura des conséquences catastrophiques pour la plupart des intéressés.

**M. Barrett:** J'invoque le Règlement. Quand le sous-comité a accepté que des témoins individuels se présentent pour faire des exposés, je ne m'attendais pas du tout à ce qu'il en soit ainsi. Si je l'avais su, je m'y serais opposé.

[Texte]

I just want to go on the record right now as saying I object to this process. I find it to be demeaning to the committee and to the people who have to come here and be faced with the daunting task of presenting this material that they have worked so hard on. I want to go on the record as protesting strongly that this process is not worthy of the name of a House of Commons committee, and I insist that we review this process very quickly before we go on or it will reduce itself to a sham.

We are not serving any useful public purpose in putting people through this kind of experience and are not serving the interest of the committee either, in my opinion.

**The Chairman:** Thank you. The steering committee will look at that point of order and at Mr. Barrett's alternatives as to how we can schedule one hour and have people come forward with presentations.

**Mr. Barrett:** We need more time, Mr. Chairman. This approach is just ridiculous.

**The Chairman:** Again, Mr. Barrett, one hour was agreed to in the steering committee.

Anyway, we now have our next witness ready to come forward, Ms Lillian Thirkell.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Chairman, on the same point of order, I share Mr. Barrett's concerns and think we should develop a better process for dealing with this part of our hearings. We should do so when this is over, but we should do so.

**Mr. Friesen:** Could I just add my voice? I went through this experience in the constitutional committee, and I remember very well what happened when we were in Manitoba. I would caution members about being too decisive too early in your remarks about this type of process.

• 1645

**Mr. Barrett:** On a point of order, Mr. Chairman, I'm trying to be very prudent in my comments, but to compare this in any way to the number of constitutional hearings that were held by a full committee in every province in this country is hardly appropriate. We are going to five cities in Canada. That's all. For that effort, to demean people to ten minutes is not worthy of a House of Commons committee, regardless of party or of the people participating. I repeat myself: I hope we come up with something better.

**The Chairman:** It will be discussed by the members before we get to Calgary.

I would ask you to proceed.

**Ms Lillian Thirkell (Individual Presentation):** I was here yesterday. I realized I would have a very short time to speak. I have reduced my comments to a very few pages for that reason. I thank you for the opportunity to speak to this committee.

[Traduction]

Je tiens simplement à déclarer publiquement que je m'oppose à ce processus. Je le trouve humiliant pour le comité et pour les gens qui doivent se présenter ici et relever le défi de présenter ces mémoires sur lesquels ils ont tant travaillé. Je tiens à déclarer publiquement que je m'oppose fermement à ce processus qui est indigne d'un comité de la Chambre des communes, et j'insiste pour que nous l'examinions très brièvement avant de poursuivre sinon il risque de n'être qu'une imposture.

Nous ne servons nullement l'intérêt du public en soumettant des gens à ce type d'expérience pas plus que nous ne servons les intérêts du comité, à mon avis.

**Le président:** Merci. Le comité directeur examinera ce rappel au Règlement ainsi que les solutions de rechange que propose M. Barrett pour examiner comment nous pourrions réserver une heure pour donner l'occasion à des témoins de présenter leurs exposés.

**M. Barrett:** Il nous faut plus de temps, monsieur le président. Cette façon de faire est tout à fait ridicule.

**Le président:** Je le répète, monsieur Barrett, le comité directeur s'était entendu pour accorder une heure.

Quoi qu'il en soit, notre prochain témoin est prêt à comparaître, il s'agit de M<sup>me</sup> Lillian Thirkell.

**M. LeBlanc:** Monsieur le président, au sujet du même rappel au Règlement, je partage les inquiétudes de M. Barrett et je pense que nous devrions trouver une meilleure façon d'assurer le déroulement de cette partie de nos audiences. Nous devrions le faire plus tard, mais nous devons effectivement le faire.

**M. Friesen:** Puis-je avoir la parole? J'ai vécu une expérience de ce genre au comité constitutionnel, et je me souviens très bien de ce qui s'est passé quand nous sommes allés au Manitoba. Je vous demanderais de ne pas faire de déclaration à l'emporte-pièce alors que nous venons à peine d'entamer nos travaux.

**M. Barrett:** Sur un rappel au Règlement, monsieur le président, j'espère que mes propos sont pleins de prudence, mais comparer simplement ce que nous faisons au nombre d'audiences qui ont été tenues sur la Constitution, et ce par un comité plénier, dans toutes les provinces du pays, voilà qui n'est pas tout à fait approprié. Nous faisons cinq villes au Canada. C'est tout. Restreindre les gens à dix minutes n'est pas digne d'un comité de la Chambre des communes, peu importe le parti ou les participants. Je me répète: J'espère que nous trouverons une meilleure formule.

**Le président:** Les membres du comité en débattront avant notre arrivée à Calgary.

Allez-y, s'il vous plaît.

**Mme Lillian Thirkell (présentation individuelle):** J'étais ici hier. Je savais qu'on ne m'accorderait pas beaucoup de temps. J'ai donc ramené ce que j'avais à dire à quelques pages seulement. Je vous remercie de m'accorder l'occasion de témoigner ici.



## [Text]

I represent Ten Days for World Development, an ecumenical coalition of the Presbyterian, Lutheran, United, Roman Catholic and Anglican churches in Canada. It is a focused educational program building to specific actions. Our partners in other countries challenge us to work for policies and practices in Canada that contribute to a just world, in which all have the possibility of fuller life.

Francis Moore Lappe said that development is growth in self-reliance. You might ask what development has to do with trade. Simply stated, uneven and unfair trading rules have been one of the major blocks to equitable, fair and sustainable development for many of the world's nations. People from developing nations recognize the importance of trade, but feel the trading rules are hurting them. Our partners in the south have asked us to press for fairer trade rules.

We believe the following principles should underline a trading agreement:

- (1) Sustaining people's lives and cultures within their communities must take priority over supporting the profit objectives of transnational corporations.
- (2) Conserving renewable and non-renewable natural resources for future generations must take priority over selling them for short-term profits.
- (3) All citizens should participate in setting their country's social and economic priorities and in deciding how trading agreements can complement these. Economic or social conditions must not limit future decisions for the common good.

All is not well with the workers in the Mexican maquiladoras. The maquiladoras program has not brought the economic benefits and development that it promised. Rather, this trade arrangement brought a deterioration of both Mexican and U.S. workers' rights and livelihoods. These workers fear an intensification and extension of these conditions with the implementation of the NAFTA. They have been demanding to be included in the planning and negotiations for the NAFTA. They are insisting that a decent quality of life and the protection of legal rights are fundamental values that must be included in future trading agreements.

• 1650

Creative alternatives for the future are being put forward by workers. The Citizens' Alternative Declaration, released in Zacatecas, Mexico, in October 1991, was signed by workers, students, campesinos, ecologists, researchers and representatives of social and political groups from Canada, the U.S. and Mexico. They spelled out their demands to the government for a viable continental development agreement that includes, among others:

## [Translation]

Je représente Ten Days for World Development, une coalition oecuménique des Églises presbytérienne, luthérienne, unie, catholique et anglicane au Canada. C'est un programme d'éducation ciblée menant à des options précises. Nos partenaires à l'étranger nous mettent au défi de travailler pour des politiques et des pratiques au Canada qui contribueront à la l'avènement d'un monde juste auquel tous auront la possibilité de participer plus pleinement.

Francis Moore Lappe a dit que le développement, c'est la croissance de la confiance en soi. Vous vous demandez peut-être ce qu'ont en commun le développement et le commerce. Pour tout dire, les règles de commerce inéquitables et injustes ont constitué un des gros empêchements à un développement durable, équitable et juste pour bien des nations du monde. Les citoyens des pays en voie de développement connaissent l'importance du commerce mais sentent que les règles le régissant leur font mal. Nos partenaires du sud nous ont demandé de faire pression en faveur de règles de commerce plus équitables.

Nous croyons que tout accord commercial devrait respecter les principes suivants:

- (1) On doit accorder la priorité au respect de la vie des gens et de leur culture au sein de leurs collectivités avant de l'accorder au principe du profit qui dirige les sociétés transnationales.
- (2) On doit accorder la priorité à la conservation des ressources naturelles renouvelables et non renouvelables en faveur des générations à venir plutôt que de les vendre pour réaliser des profits à court terme.
- (3) Tous les citoyens devraient pouvoir participer à l'établissement des priorités sociales et économiques de leur propre pays et devraient pouvoir décider comment les accords commerciaux peuvent les compléter. Les conditions économiques ou sociales ne doivent pas limiter toute décision future qui serait prise pour le bien commun.

Tout ne va pas pour le mieux dans le meilleur des mondes pour les ouvriers qui travaillent dans les maquiladoras au Mexique. Le programme des maquiladoras n'a pas entraîné le développement et les avantages économiques promis. En réalité, cet accord commercial a mené à la détérioration des droits et des conditions de vie des travailleurs mexicains et américains. Ces travailleurs craignent que ces conditions de travail s'intensifient et s'étendent lors de la mise en oeuvre de l'ALÉNA. Ils ont demandé de faire partie de la planification et des négociations de l'ALÉNA. Ils insistent pour dire qu'une qualité de vie décente et que la protection des droits juridiques sont des valeurs fondamentales qui doivent être inscrites dans tout accord commercial futur.

Les travailleurs proposent des solutions imaginatives pour l'avenir. La Citizens' Alternative Declaration, publiée à Zacatecas, au Mexique, en octobre 1991, était signée par des travailleurs, des étudiants, des campesinos, des écologistes, des chercheurs et des représentants de groupes sociaux et politiques du Canada, des États-Unis et du Mexique. À l'intention du gouvernement, ils ont précisé quelles étaient leurs demandes concernant un accord de développement continental viable qui contienne, entre autres choses:

## [Texte]

—the establishment of a process to equalize work conditions, health, education, salaries, and other conditions to the highest level and standards

—the recognition of the social role of women and the improvement of the level of protection of their rights using the highest existing standards in the three countries as a base for further improvement

—respect for the collective rights of workers

—implementation of a plan to increase minimum wages in Mexico and to establish a common regional minimum salary in the median term, without negatively affecting the level of wages of Canadian and U.S. workers

—establishment of a code of conduct for transnational corporations, to prevent monopolistic practices and violations of existing laws

In our own province, we heard yesterday about the recent closure of a fish processing plant where 200 to 300 seasonal workers have lost their jobs. We were told that these workers are mainly in the 55 to 65 age bracket and have had 20 to 30 years of employment with the company. This is hardly an example of sustaining people's lives and culture over supporting profit objectives.

We heard much about the importance of retaining sovereign control over our water resources yesterday. We also heard about our diminishing national sovereignty in the fishing industry. Another speaker spoke about the rapid exhaustion of our natural resources.

It is through public hearings such as this that citizens may participate in setting their country's social and economic priorities. I strongly urge this subcommittee to take note of the three principles referred to above and include them in their recommendations when their final report is prepared for presentation to the House of Commons.

Thank you.

**The Chairman:** Thank you.

Our next presentation is by Allan Beaulieu, president of Beau Diamond Management Consultants. You can start when you're ready, Mr. Beaulieu.

**Mr. Allan Beaulieu (Individual Presentation):** Thank you. Ladies and gentlemen, thank you for the opportunity to make this address. I am speaking to you today as an internationalist, an entrepreneur, a recent university graduate, but most importantly as a young Canadian.

I listened with interest to the presentations given thus far today and with alarm to the growing distaste of the Canadian public with regard to the North American Free Trade Agreement. I'm addressing you today because I feel that this agreement is one of the crucial events in the economic development of the nation my generation will inherit.

I strongly believe the FTA and the NAFTA are excellent forums for the pursuit of trade liberalization and that we should continue with not only these agreements, but other trade liberalizing measures as well.

## [Traduction]

—l'établissement d'un processus pour que les conditions au niveau du travail, de la santé, de l'éducation, des salaires et autres soient ramenées au plus haut dénominateur commun,

—la reconnaissance du rôle social des femmes et l'amélioration du niveau de protection de leurs droits fondées sur le dénominateur commun le plus élevé qui existe dans les trois pays,

—le respect des droits collectifs des travailleurs,

—la mise en oeuvre d'un plan visant à augmenter les salaires minimums au Mexique et l'établissement d'un salaire minimum régional commun à moyen terme sans que cela ait d'effets négatifs sur les niveaux des salaires des travailleurs canadiens et américains,

—l'établissement d'un code de conduite pour les sociétés transnationales visant à empêcher les pratiques monopolistiques et la violation des lois en vigueur.

Quant à notre propre province, on a entendu parler, hier, de la fermeture récente d'une usine de transformation du poisson où quelque 200 à 300 travailleurs saisonniers ont perdu leur emploi. On nous a dit que la plupart de ces travailleurs sont âgés de 55 à 65 ans et ont travaillé de 20 à 30 ans pour la compagnie. Ce n'est pas un très bon exemple de la priorité qu'on accorderait aux conditions de vie et à la culture d'une collectivité par opposition aux objectifs de profits industriels.

Hier, on nous a dit combien il était important de garder notre souveraineté au niveau de nos ressources en eau. On nous a aussi renseignés sur la diminution de notre souveraineté nationale au niveau de l'industrie halieutique. Un autre intervenant a fait état de la rapide disparition de nos ressources naturelles.

C'est grâce à des audiences publiques comme celles-ci que les citoyens peuvent participer à l'établissement des priorités économiques et sociales de leur pays. Je prie instamment le comité de prendre note des trois principes énoncés plus tôt afin de les inclure dans ses recommandations quand sera préparé le rapport final à l'intention de la Chambre des communes.

Merci.

**Le président:** Merci.

Le prochain intervenant sera Allan Beaulieu, président de Beau Diamond Management Consultants. Allez-y quand vous serez prêt, monsieur Beaulieu.

**M. Allan Beaulieu (présentation individuelle):** Merci. Mesdames et messieurs, merci de me donner cette occasion de me faire entendre. Je vous parle aujourd'hui en qualité d'internationaliste, d'entrepreneur, de diplômé universitaire récent, mais, plus important encore, de jeune Canadien.

J'ai écouté avec intérêt les interventions faites jusqu'ici aujourd'hui et je dois signaler mon appréhension face au dégoût croissant manifesté par le grand public canadien à l'égard de l'Accord de libre-échange nord-américain. Je suis présent aujourd'hui parce qu'à mon avis cet accord est un des événements cruciaux dans le contexte du développement économique du pays dont héritera ma génération.

Je crois fermement que l'ALE et l'ALÉNA nous fournissent des arènes excellentes pour poursuivre la libéralisation du commerce et que nous devrions adopter non seulement ces accords, mais d'autres mesures de libéralisation du commerce aussi.



[Text]

I shall present first my views as an internationalist. Although I am not here to present a rebuttal to any previous speaker, I cannot help but take exception to the positions of the B.C. Federation of Labour and of the provincial NDP government with regard to Mexico. They say we will trade with Mexico when it meets all these criteria; that is to say, when it's like this country, and only then, will there be trade with Mexico. This is precisely the Catch-22 that has kept so many developing nations stuck in the Third World. They need trade to grow, but other nations won't trade with them until they grow.

As an internationalist, I believe strongly that the North American Free Trade Agreement will be a step toward better working conditions and more wealth for the people of Mexico, as well as for the people of Canada.

As a former student in B.C. I was disappointed to hear that the B.C. Teachers' Federation refuses to participate in the corporate agenda. I'm a very recent graduate in business administration from the Simon Fraser University, and I must have made it through school before teachers refused to participate in this agenda, because I feel I received an excellent business education and am very prepared to face whatever competition exists, whether in the United States, in Mexico, or anywhere in the world.

• 1655

I am not speaking as an official representative of my class, but I can assure you they are a diverse and multi-ethnic group of people with a very international focus. We are not a political lobby—yet—but we are the people who will inherit the economic legacy your generation leaves behind. We need opportunity to succeed. We acknowledge that though competition is tough, without it we stagnate. In its absence we can expect no opportunity to grow.

Allow me to present a rather whimsical analogy. What if we, the graduating class of 1992, the future engines of the economy, were to resist graduation *en masse*? Why shouldn't we? School is great, a self-contained, egalitarian ecosystem. The workplace, on the other hand, is a jungle, where not all of us will survive. What would happen if we refused to proceed on the grounds that success isn't guaranteed? What if we decided to wait until we could negotiate guaranteed lucrative careers? More classes, more training, more protection from the real world.

Everybody here acknowledges this analogy is ludicrous. Most students have no choice but to go forth and face the competition, because competition is an undeniable fact of economic life. Competition is how we improve and how we create more wealth for all. There seems to be too much talk of how to divide the wealth and not nearly enough talk on how to create it.

[Translation]

Je me ferai d'abord entendre à titre d'internationaliste. Même si je ne suis pas ici pour répondre aux arguments d'intervenants précédents, je ne puis que m'opposer aux attitudes de la B.C. Federation of Labour et du gouvernement néo-démocrate de la province pour ce qui a trait au Mexique. À leur avis, il ne faudrait avoir d'échanges commerciaux avec ce pays que lorsqu'il aura répondu à tous leurs critères; c'est-à-dire que nous ne pourrions avoir d'échanges commerciaux avec ce pays que lorsqu'il aura atteint notre niveau. C'est exactement à cause de ce théorème de la quadrature du cercle que tant de pays du Tiers monde sont toujours en voie de développement. Ils ont besoin d'échanges commerciaux pour se développer, mais les autres pays n'en auront pas avec eux jusqu'à ce qu'ils se soient développés.

Internationaliste comme je le suis, je crois fermement que l'ALÉNA nous permettra de faire des progrès dans le sens de meilleures conditions de travail et d'une plus grande richesse tant pour les citoyens du Mexique que pour ceux du Canada.

À titre d'ancien élève du système scolaire de la Colombie-Britannique, quelle ne fut pas ma déception d'apprendre que la B.C. Teachers' Federation refuse de participer à l'établissement des priorités du monde des affaires. Je viens d'obtenir mon diplôme en administration des affaires à l'université Simon Fraser, et mon éducation a dû se faire avant que les professeurs ne refusent de participer à cet exercice parce qu'à mon avis on m'a très bien enseigné la matière, et je suis prêt à faire face à toute concurrence, qu'elle vienne des États-Unis, du Mexique ou d'ailleurs.

Je n'interviens pas à titre de représentant officiel de ma classe, mais je puis vous assurer qu'elle était un modèle de diversité ethnique et d'internationalisme. Nous ne formons pas—encore—un groupe de pression politique, mais nous sommes ceux qui hériteront le patrimoine économique légué par votre génération. Il nous faut une chance de succès. Nous savons que si la concurrence est raide, sans elle nous piétons. En son absence, il n'y a pas de croissance.

Passez-moi une analogie un peu fantaisiste. Pourquoi nous, les diplômés de 1992, les futurs «locomotives» de l'économie, ne résisterions-nous pas *en masse* à ce que nos études se terminent? Pourquoi pas? L'école, c'est un écosystème fantastique, autarcique et égalitaire. Le monde du travail, à l'opposé, est une jungle où nous ne survivrons pas tous. Qu'arriverait-il si nous refusions d'avancer sous prétexte que le succès ne nous est pas garanti? Qu'en serait-il si nous décidions d'attendre de pouvoir négocier des carrières sûres et lucratives? Encore plus de cours, plus de formation, plus de protection à l'abri de la vraie vie.

Tous ici reconnaissent que l'analogie est ridicule. La plupart des étudiants n'ont pas de choix que de sortir et faire face à la concurrence parce que la concurrence est un fait indéniable de la vie économique. C'est grâce à la concurrence que nous nous améliorons et que nous créons plus de richesse pour tous. On semble accorder trop d'importance à la façon dont nous diviserons la richesse et on ne place pas suffisamment l'accent sur la façon de la créer.

## [Texte]

As a young entrepreneur who recently returned from a business trip to Mexico, I am very excited by the opportunity the NAFTA represents. I feel very strongly that I represent a large segment of the Canadian population, businessmen who are busy trying to devise strategies on how to capitalize on this market. I'm sure I don't need to remind anybody here that small business is a wonderful employment and wealth creator. New business is what expanding trade is all about.

Most importantly, as a young Canadian I know Canadians have no guarantee of the standard of living we have enjoyed since the Second World War. There are no walls we can put up to defend ourselves against the reality of a global marketplace.

In referring to the results of the constitutional referendum, a writer for *The Economist* quoted a patron in a Montreal bar, who observed that we had just had a revolution for the status quo. Time will tell if that approach will work for the Constitution, but everybody must acknowledge that the same approach will prove useless in matters of international trade. Let's again convince the nations of Mexico, South Korea, Japan and others to be content with the way things were. I doubt we shall be able to preserve the Canada we have come to know.

I call to all present here not to focus on short-term pain or on political expediency. I am callous, as it may seem, less concerned for the person who loses her job as a result of either the FTA or the NAFTA than I am for her children and for my children. Future generations will pay the price if Canada seeks to have another revolution for the status quo and clings to the jobs we have now as the other economies in North America and in the world continue to pursue dynamic growth.

To conclude, I'd like to paraphrase Mr. Ken Georgetti. He said that government democratically elected has the responsibility to act in the best interests of the nation. Much unlike Mr. Georgetti, I feel very strongly that this is exactly what our government is trying to do. It has been said that the opposition may write poetry, but the government must write prose.

As Mr. Jim Matkin advised earlier, we cannot let the perfect get in the way of the good. I don't think anyone here would intone that the medicare program, of which Mr. Barrett spoke, is perfect, nor, as Mr. Barrett pointed out, was the concept of medicare broadly approved of by the public in the early stages.

We should spend less time focusing on who will lose jobs than on who will gain jobs. It is the net benefits that accrue to this and to other trade liberalizing agreements that give them cause for existence.

The question facing us is whether or not to participate in this agreement. The Americans and the Mexicans will proceed with or without us. Beyond the obvious but oft-forgotten reality of the hub-and-spoke theory, Canadians

## [Traduction]

En qualité de jeune entrepreneur récemment de retour d'un voyage d'affaires au Mexique, je suis très enthousiasmé par l'occasion que représente l'ALÉNA pour nous. Je suis sûr de représenter un large secteur de la population canadienne, les hommes d'affaires qui s'emploient à créer des stratégies pour profiter de ce marché. Je n'ai pas besoin de vous rappeler que la petite entreprise est un merveilleux créateur d'emplois et de richesse. La création de nouvelles affaires, voilà ce que vise l'expansion du commerce.

Plus important encore, à titre de jeune Canadien, je sais que rien ne garantit aux Canadiens le maintien du niveau de vie dont nous jouissons depuis la Seconde Guerre mondiale. Il n'y a aucune barrière que nous puissions ériger qui pourra nous mettre à l'abri des réalités du marché international.

En parlant des résultats du référendum constitutionnel, un chroniqueur de la revue *The Economist* citait le client d'un bar à Montréal qui disait que nous venions tout juste de faire la révolution en faveur du statu quo. Le temps nous dira si c'est une réussite au niveau de la Constitution, mais tous doivent reconnaître que cette façon de faire sera parfaitement inutile au niveau du commerce international. Convainquons encore une fois le Mexique, la Corée du Sud, le Japon et les autres de se contenter de leur passé. Je doute que nous puissions conserver ce Canada que nous avons connu.

Je vous prie tous de ne pas vous arrêter au bouleversement pénible du court terme ou d'user d'expédients politiques. Je suis endurci, trouverez-vous, et moins sensible aux problèmes de la personne qui perd son emploi à cause de l'ALE ou de l'ALÉNA, mais ce sont à ses enfants et aux miens que je pense. Les générations futures en payeront le prix si le Canada cherche à faire encore une fois la révolution en faveur du statu quo pour s'agripper aux emplois que nous avons déjà tandis que les autres économies de l'Amérique du Nord et du monde continuent leur croissance dynamique.

En conclusion, j'aimerais paraphraser M. Ken Georgetti. Il a dit que le gouvernement démocratiquement élu a la responsabilité d'agir dans les meilleurs intérêts de la nation. Contrairement à M. Georgetti, je crois très fermement que c'est exactement ce que notre gouvernement cherche à faire. On dit que les partis d'opposition peuvent verser dans la poésie, mais que le gouvernement doit, comme M. Jourdain, se faire prosateur.

Comme l'a dit M. Jim Matkin tout à l'heure, il ne faut pas laisser le mieux devenir l'ennemi du bien. Personne ici ne prétendrait que le programme de soins de santé, dont parlait M. Barrett, est parfait ni, comme M. Barrett l'a souligné, qu'il recevait l'approbation générale du grand public à ses débuts.

Nous devrions passer moins de temps à vouloir savoir qui perdra son emploi et nous demander plutôt qui y gagnera un emploi. Ce sont les bénéfices nets qui découlent d'un accord sur la libéralisation des échanges commerciaux qui en justifient l'existence.

Il s'agit de savoir si nous allons participer ou non à cet exercice. Les Américains et les Mexicains iront de l'avant avec ou sans nous. Au-delà des faits évidents, que la théorie du centre et de ses satellites nous invite à considérer, mais



*[Text]**[Translation]*

must be proactive in their international trade endeavours. A successful conclusion of the GATT negotiations is not a given, more in doubt now possibly than ever before, and we as Canadians had better be pursuing other alternatives.

que l'on oublie trop souvent, les Canadiens doivent faire preuve de dynamisme dans le domaine du commerce international. Une conclusion heureuse des négociations du GATT n'est pas garantie—elle est encore plus douteux maintenant que jamais auparavant—et nous, en tant que Canadiens, avons intérêt à trouver d'autres solutions.

• 1700

I strongly commend the current government's efforts in this direction and recommend that the opposition see beyond short-term political expediency to the long-term net gains that the North American Free Trade Agreement can present. My future and the future of all of Canada is at stake.

J'approuve fermement les efforts du gouvernement actuel dans ce sens et je recommande aux partis d'opposition de voir au-delà des expédients politiques à court terme pour envisager les gains nets que nous fera réaliser l'ALÉNA à long terme. Mon avenir ainsi que celui de tout le Canada sont en jeu.

Thank you.

Merci.

**The Chairman:** Thank you.

**Le président:** Merci.

That concludes our meetings here. The meeting is adjourned until tomorrow morning in Calgary.

Cela met un terme à nos réunions ici. La séance est levée et reprendra demain matin à Calgary.













Jill Bodkin, Vice-Chairman, Partner, Ernst & Young;

Wendy McDonald, Governor Chairman and Chief Executive  
Officer of British Columbia Engineers Ltd..

*Ad hoc presentations:*

*From the British Columbia Legislature:*

Joy MacPhail, M.L.A., Vancouver-Hastings.

*From End Legislated Poverty:*

Jean Swanson.

*From Oxfam Canada:*

Roxanne Cave.

*From Ten Days for World Development:*

Lillian Thirkell.

*From Beau Diamond Management Consultants:*

Allan Beaulieu, President.

Jill Bodkin, Vice-président, Partner, Ernst & Young;

Wendy McDonald, Governor, Chairman and Chief Executive  
Officer, of British Columbia Engineers Ltd..

*Présentations spontanées:*

*De l'Assemblée législative de la Colombie-Britannique:*

Joy MacPhail, députée, Vancouver-Hastings.

*De End Legislated Poverty:*

Jean Swanson.

*De Oxfam Canada:*

Roxanne Cave.

*De Ten Days for World Development:*

Lillian Thirkell.

*De Beau Diamond Management Consultants:*

Allan Beaulieu, Président.



**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9  
Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Coeur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Coeur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

**WITNESSES**

*From the Telecommunications Workers Union:*

Rod Hiebert, President;  
Sid Shniad, Research Director.

*From the Business Council of British Columbia:*

James Matkin, President and Chief Executive Officer;  
Dr. Donald Etchison, Vice-President Corporate Business and  
Director, Centre for North American Business Studies, Si-  
mon Fraser University.

*From Access Mexico Consulting Corporation:*

Kenneth Morgan, President;  
Benjamin Mendez Savage, President, Chamber of Commerce,  
Alvaro Obregon, Mexico City.

*From the British Columbia Federation of Labour:*

Kenneth V. Georgetti, President;  
Angela Schira, Secretary-Treasurer.

*From the British Columbia Teachers' Federation:*

Ray Worley, President.

*From Action Canada Network—British Columbia:*

Jef Keighley.

*From the Vancouver Board of Trade:*

Darcy Rezac, Managing Director;

**TÉMOINS**

*De Telecommunications Workers Union:*

Rod Hiebert, Président;  
Sid Shniad, Research Director.

*Du Business Council of British Columbia:*

James Matkin, Président et chef de direction;  
Dr. Donald Etchison, Vice-président Corporate Business et  
Directeur du Centre for North American Business Studies,  
Simon Fraser University.

*De Access Mexico Consulting Corporation:*

Kenneth Morgan, Président;  
Benjamin Mendez Savage, Président, Chambre de commerce,  
Alvaro Obregon, ville de Mexico.

*De la Fédération du travail de la Colombie-Britannique:*

Kenneth V. Georgetti, Président;  
Angela Schira, Trésorier-secrétaire.

*De la Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique:*

Ray Worley, Président.

*De Action Canada Network—Colombie-Britannique:*

Jef Keighley.

*Du Vancouver Board of Trade:*

Darcy Rezac, Managing Director;

XC 11

CA1

-E102

XC 11

Publication

HOUSE OF COMMONS

~~1999~~

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 23

Fascicule n° 23

Wednesday, December 2, 1992  
Calgary, Alberta

Le mercredi 2 décembre 1992  
Calgary (Alberta)

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## International Trade

## Commerce extérieur

*of the Standing Committee on External Affairs and International Trade*

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur*

### RESPECTING:

### CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

### WITNESSES:

### TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 2, 1992  
(25)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:05 o'clock a.m. this day, IN CALGARY, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Sub-Committee present:* David Barrett, Francis LeBlanc, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* Lee Richardson for Gabrielle Bertrand and Louise Feltham for Jean-Guy Guilbault.

*Other Member present:* Ross Harvey.

*In attendance:* From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses:* From Action Canada Network (Alberta): Frank Manzara, Member, Steering Committee; Gordon Christie, Chair, Calgary Region; Barbara Baxter, Chairperson; Linda Karpowich Labour Representative. From Novacor Chemicals Limited: Gerald J. Finn, Vice-President, Public Affairs and the Environment. From the Alberta Federation of Labour: Jim Selby, Research and Communications Director. From the Alberta New Democratic Party Caucus: Alex McEachern, M.L.A.. From the Canadian Association of Petroleum Producers: Irv Koop, Chairman & President of Westcoast Petroleum Ltd.; Gerald J. Protti, President. From the Calgary Chamber of Commerce: Jeffrey D. Scobie, Solicitor, Bishop and McKenzie. *Ad hoc presentations:* Kevin D. Singer; Stephen J. Randall, University of Calgary, Imperial Oil—Lincoln McKay Chair of American Studies; Ed Wolf; Tim Rourke.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The witnesses from the Action Canada Network (Alberta) made an opening statement and answered questions.

The following documents were tabled by Action Canada Network (Alberta):

- Which Way For the Americas, Analysis of NAFTA Proposals and the Impact on Canada, Canadian Centre for Policy Alternatives (*Exhibit "L"*). (*See also Appendix "TRAD-01", Issue No. 18, November 25, 1992*);
- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, Jobs Crisis, Public Services, Trade, Taxes & Miscellaneous, Canadian Centre for Policy Alternatives, October 1992 (*Exhibit "M"*);
- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, Trade, Canadian Centre for Policy Alternatives, October 1992 (*Exhibit "N"*);

## PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 2 DÉCEMBRE 1992  
(25)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 05, À CALGARY, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* David Barrett, Francis LeBlanc, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* Lee Richardson remplace Gabrielle Bertrand; Louise Feltham remplace Jean-Guy Guilbault.

*Autre député présent:* Ross Harvey.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins:* Du Réseau canadien d'action (Alberta): Frank Manzara, membre, Comité de direction; Gordon Christie, président, Région de Calgary; Barbara Baxter, présidente; Linda Karpowich, représentante syndicale. De Novacor Chemicals Limited: Gerald J. Finn, vice-président, Affaires publiques et environnement. De la Fédération des travailleurs de l'Alberta: Jim Selby, directeur, Recherche et communications. Du Caucus du Nouveau parti démocratique de l'Alberta: Alex McEachern, député. De l'Association canadienne des producteurs pétroliers: Irv Koop, président du conseil, et président de Westcoast Petroleum Ltd.; Gerald J. Protti, président. De la Chambre de Commerce de Calgary: Jeffrey D. Scobie, avocat, Bishop & McKenzie. *Présentations spontanées:* Kevin D. Singer; Stephen J. Randall, Université de Calgary, Chaire d'études américaines Imperial Oil—Lincoln McKay; Ed Wolf; Tim Rourke.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Les témoins du Réseau canadien d'action (Alberta) font des exposés et répondent aux questions.

Le Réseau canadien d'action (Alberta) dépose les documents suivant:

- Which Way for the Americas, Analysis of NAFTA Proposals and the Impact on Canada, Centre canadien de recherche en politiques de rechange (*pièce «L»*). (*Voir aussi l'appendice «TRAD-01», fascicule n° 18, 25 novembre 1992*);
- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, Jobs Crisis, Public Services, Trade, Taxes & Miscellaneous, Centre canadien de recherche en politiques de rechange, octobre 1992 (*pièce «M»*);
- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, Trade, Centre canadien de recherche en politiques de rechange, octobre 1992 (*pièce «N»*);



- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, Discussing Our Future, Canadian Centre for Policy Alternatives, October 1992 (*Exhibit "O"*);
- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, Trade, The Industrial Crisis, Canadian Centre for Policy Alternatives, October 1992 (*Exhibit "P"*);
- A Critique of "The Global Trade Challenge" A Tory Trade Tabloid, by Bruce Campbell, Published by The Canadian Centre for Policy Alternatives, October 1992 (*Exhibit "Q"*);
- Canadian Labour Congress Briefing Notes on the North American Free Trade Agreement (NAFTA), November 1992 (*Exhibit "R"*);

The witness from Novacor Chemicals Limited made an opening statement and answered questions.

The witness from the Alberta Federation of Labour made an opening statement and answered questions.

At 12:05 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 1:13 o'clock p.m., the sitting resumed.

Alex McEachern, M.L.A., made an opening statement and answered questions.

Irv Koop from the Canadian Association of Petroleum Producers made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

The witness from the Calgary Chamber of Commerce made an opening statement and answered questions.

#### *Ad hoc presentations:*

At 4:02 o'clock p.m., Kevin D. Singer made a statement.

At 4:15 o'clock p.m., Stephen J. Randall made a statement.

At 4:34 o'clock p.m., Ed Wolf made a statement.

At 4:50 o'clock p.m., Tim Rourke made a statement.

At 5:05 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, Discussing our Future, Centre canadien de recherche en politiques de rechange, octobre 1992 (*pièce «O»*);
- Let's Make Canada Work for People, Fast Facts, The Industrial Crisis, Centre canadien de recherche en politiques de rechange, octobre 1992 (*pièce «P»*);
- A Critique of «The Global Trade Challenge», A Tory Trade Tabloid, par Bruce Campbell, publié par le Centre canadien de recherche en politiques de rechange, octobre 1992 (*pièce «Q»*);
- Notes d'information sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), Congrès du travail du Canada, novembre 1992 (*pièce «R»*).

Le témoin de Novacor Chemicals Limited fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin de la Fédération des travailleurs d'Alberta fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 05, la séance est suspendue.

À 13 h 13, la séance reprend.

Le député Alex McEachern fait un exposé et répond aux questions.

Irv Koop, de l'Association canadienne des pétroliers, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Le témoin de la Chambre de commerce de Calgary fait un exposé et répond aux questions.

#### *Présentations spontanées:*

À 16 h 02, Kevin D. Singer fait une intervention.

À 16 h 15, Stephen J. Randall fait une intervention.

À 16 h 34, Ed Wolf fait une intervention.

À 16 h 50, Tim Rourke fait une intervention.

À 17 h 05, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, December 2, 1992

• 0906

**The Chairman:** I would like to call to order the Subcommittee of International Trade on the Standing Committee of External Affairs and International Trade. The order of the day is resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

We welcome our first witnesses this morning from the Action Canada Network. I'd like to introduce Frank Manzara, who is a member of the Steering Committee. I will ask him to introduce the other panelists who will be making a joint presentation. At the end of that presentation, which will be approximately 25 minutes in length, we'll be going to the members for questions.

**Mr. Frank Manzara (Member of the Steering Committee, Action Canada Network):** Thank you, Mr. Chairman.

I would like to introduce my associates. Gordon Christie is the executive secretary of the Calgary and District Labour Council. He is also a member of the Action Canada Network, Alberta Council. Barbara Baxter is the chairperson of the Council of Canadians of Calgary and a member of Action Canada, Calgary. Linda Karpowich is president of Local 6, provincial executive member, Alberta Union of Provincial Employees. Linda is a member of the Action Canada Network, Alberta Council.

We wish to thank you and the members of your committee for the opportunity to express our views concerning the proposed North American Free Trade Agreement. Action Canada Network, Alberta is a provincial wing of a broadly based Canada-wide coalition, the Action Canada Network. As in other provinces, this coalition embraces members from the broad community, including church members, environmentalists, labour representatives, aboriginal peoples, seniors, representatives of small business and students, and other interest groups such as women's groups from throughout the province.

This network has focused the attention of thousands of active volunteer participants representing many constituents on matters related to the Canada-U.S. Free Trade Agreement and more recently the North American Free Trade Agreement.

We have thoroughly studied not only the concept of free trade but also the specifics of the agreements and their impact on Canadians, the economy, the environment, our social programs, as well as Canada's sovereignty.

We believe it is very safe to say the collective social forces of thousands of ACN members among us, after years of reading, study, analysis and discussions, have become quite familiar with the free trade agreement and its impact on the

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 2 décembre 1992

**Le président:** Je déclare ouverte cette séance du sous-comité du Commerce extérieur du comité permanent des Affaires étrangères et du Commerce extérieur. Conformément à l'article 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des Affaires étrangères et du Commerce extérieur le 15 septembre 1992, nous poursuivons l'étude de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Les premiers témoins que nous accueillons ce matin représentent le Réseau canadien d'action. J'aimerais vous présenter Frank Manzara, membre du comité directeur de cette organisation. Je lui demanderais de nous présenter les autres panelistes qui présenteront un exposé commun. À la fin de cet exposé, d'une durée approximative de 25 minutes, les députés poseront des questions.

**M. Frank Manzara (membre du Comité directeur, Réseau canadien d'action):** Merci, monsieur le président.

Permettez-moi de vous présenter mes collègues. Gordon Christie est secrétaire exécutif du Conseil du Travail du district et de la ville de Calgary. Il est également membre du Conseil de l'Alberta du Réseau canadien d'action. Barbara Baxter est présidente du Conseil des Canadiens de Calgary et membre du volet du Réseau canadien d'action à Calgary. Linda Karpowich est présidente du local 6 et membre de l'exécutif provincial du Syndicat albertin des employés provinciaux. Linda est aussi membre du Conseil de l'Alberta du Réseau canadien d'action.

Nous vous remercions, ainsi que les membres de votre comité, de nous avoir donné l'occasion, d'exprimer notre opinion au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain actuellement proposé. Le Réseau canadien d'action, Alberta, est l'aile provinciale d'une vaste coalition nationale qui s'appelle le Réseau canadien d'action. Comme dans d'autres provinces, la coalition compte des membres de toutes les couches de la société, notamment des prêtres, des écologistes, des représentants syndicaux, des autochtones, des personnes âgées, des porte-parole de petites entreprises, des étudiants, ainsi que d'autres groupes de pression, notamment des associations féminines d'un peu partout dans la province.

Ce réseau concrétise les efforts de milliers de participants bénévoles actifs représentant divers groupes sur les questions liées à l'Accord de libre-échange canado-américain et, plus récemment, à l'Accord de libre échange nord-américain.

Nous avons étudié à fond non seulement le concept du libre-échange, mais aussi le détail des accords et leur incidence sur les Canadiens, l'économie, l'environnement, nos programmes sociaux, ainsi que la souveraineté du Canada.

Nous pouvons affirmer sans crainte de nous tromper que les forces sociales collectives représentées par des milliers de membres du Réseau canadien d'action, après des années de lecture, d'étude, d'analyse et de discussions, ont maintenant



[Text]

country. We have taken the opportunity in the last three years to witness and experience the ramifications of the free trade agreements on farmers, businesses, industry, workers, the disadvantaged and the vulnerable, as well as on our cultural, health care and other social programs.

Prior to and throughout the last federal election, the ACN and its coalition partners collectively and on their own account opposed the free trade agreement. The forces that favoured the deal promised it would bring us jobs, prosperity and protection. We who opposed the deal were concerned that it would undermine our sovereignty, that our workers would lose jobs, that small businesses would be threatened, and that whole industries would move to the United States. We were also concerned that the high Canadian standards for any number of activities would be jeopardized and that social programs would be seriously compromised.

• 0910

Those who favoured the free trade agreement argued that our future depended on opening our resources to foreign investment, gaining access to the vast U.S. market and expanding trade. Prominent among these advocates for free trade was the Business Council on National Issues and the Government of Canada.

The latter promised a wide array of adjustment programs to offset any negative effects that might result from the agreements and to see Canadian businesses, farmers, and Canadians generally through an adjustment period until the promised benefits of free trade became fully available to everyone.

**Mr. Gordon Christie (Member, Action Canada Network):** While we cannot possibly detail, in the short time available to us in this process, the full effect of the FTA on Canada, it certainly is clear to us and we maintain to a majority of Canadians that the promises made to the people by the government have not been fulfilled, that the FTA has had disastrous effects on our country and its people.

Too many farm operations have failed; too many small businesses have declared bankruptcy. Plants have closed. In fact, whole industries have moved south of the Canada-U.S. border. These are not just short-term job losses, as tend to occur from time to time as the economy slumps and returns again with economic recovery. Hundreds of thousands of jobs have been lost permanently.

In particular, the industrial heartland in Ontario and in Quebec is systematically being deindustrialized. All the while, the promise of adjustment programs is largely unfulfilled. The joblessness rate exceeds 11%. Small business and farm failures have reached new heights.

[Translation]

acquis une très bonne connaissance de l'Accord de libre-échange et de ses répercussions sur le pays. Depuis trois ans, nous avons pu voir les effets des accords de libre-échange sur le secteur agricole, les petites entreprises, l'industrie, les travailleurs, les défavorisés et les vulnérables, de même que sur nos programmes culturels, sociaux, de santé et autres.

Avant et pendant la dernière campagne électorale fédérale, le Réseau et les participants à sa coalition se sont opposés collectivement et individuellement à l'Accord de libre-échange. Les tenants de l'entente ont promis qu'elle nous apporterait emplois, protection et prospérité. Nous, qui nous y opposions, craignons qu'elle ne mine notre souveraineté, que nos travailleurs perdent leurs emplois, que les petites entreprises soient menacées et que bon nombre d'industries déménagent aux États-Unis. Nous craignons également que les normes canadiennes élevées s'appliquant à toutes sortes d'activités soient mises en péril et que les programmes sociaux soient sérieusement compromis.

Les partisans de l'Accord de libre-échange ont fait valoir que notre avenir dépendait de l'ouverture de nos ressources aux investissements étrangers, d'un meilleur accès aux vastes marchés américains et de l'extension du commerce. Parmi les tenants de l'Accord de libre-échange figurait en bonne place le Conseil canadien des chefs d'entreprises et le gouvernement du Canada.

Ce dernier a d'ailleurs promis de multiples programmes d'adaptation pour compenser tous les effets négatifs découlant des accords et pour soutenir les chefs d'entreprise, les agriculteurs et les Canadiens en général pendant une période de transition avant que se concrétisent pleinement et pour tous les retombées promises du libre-échange.

**M. Gordon Christie (membre, Réseau canadien d'action):** Pendant le court laps de temps qui nous est imparti, nous ne pouvons pas vraiment vous exposer en détail l'effet de l'ALÉ sur le Canada, mais une chose est claire pour nous et pour une majorité de Canadiens: les promesses que le gouvernement a faites aux citoyens ne se sont pas réalisées et l'ALÉ a eu des effets désastreux pour notre pays et sa population.

Trop d'exploitations agricoles ont coulé; trop de petites entreprises ont déclaré faillite. Des usines ont fermé. En fait, des industries entières sont déménagées au sud de la frontière canado-américaine. Il ne s'agit pas non plus uniquement de perte d'emplois à court terme, comme il s'en produit de temps à autre en période de ralentissement économique, le tout rentrant dans l'ordre avec la reprise. Ce sont des centaines de milliers d'emplois qui ont été perdus à jamais.

Plus particulièrement, le coeur industriel de l'Ontario et du Québec connaît une désindustrialisation systématique. Pendant ce temps, nous attendons toujours les programmes d'adaptation pour la main-d'oeuvre. Le taux de chômage est supérieur à 11 p.100. Les faillites de petites entreprises et d'exploitations agricoles ont atteint des sommets sans précédent.

[Texte]

Apologists for free trade would argue that these Canadian economic and social problems are symptomatic not of the FTA but of a worldwide economic recession. There is of course an element of truth in this argument. But for Canadians living next to the most powerful economic nation in the world, the most crucial element of our economic strategy has to be our relationship with the United States of America.

Now the Government of Canada, with the benevolent assistance of the U.S.A., seeks to deepen the economic crisis we are experiencing by involving Mexico, and eventually all of South America, through the proposed NAFTA. The government line is that NAFTA reserves are gains from the FTA and improve the FTA in key respects.

However, the renegotiating of the FTA incorporated in NAFTA makes a bad deal even worse, further inhibiting the ability of Canadian government to intervene in the economy, to secure and create jobs, and the ability of governments to regulate corporations in order to achieve other objectives.

Yet, as bad as the FTA is for Canada, it does include certain dispute mechanisms of importance to Canada, which will be severely limited under NAFTA.

**Ms Barbara Baxter (Member, Action Canada Network):** It should be noted that many of the key changes from the FTA to NAFTA reflect the incorporation of provisions from the draft new GATT, General Agreement on Tariffs and Trade, the Dunkel draft.

In effect, the U.S. has sought to protect itself against the possible failure to secure passage of its own agenda at the GATT. This GATT round may yet fail because of the significant outstanding differences between the U.S. and the European Economic Community. If it does fail, Canada will, through NAFTA, be bound by new rules that will not apply to many of our trading partners.

Further, it is striking that the NAFTA incorporates draft GATT provisions. Article 105 provides that the federal government must take all necessary measures to secure compliance by provincial governments. While this is not a dramatic change from the FTA, in some key areas the NAFTA terms explicitly apply to the provinces, even though they have been specifically exempted by the FTA.

This is true, for example, of the NAFTA provision on sectoral standards. Further, two years after NAFTA comes into effect, a full list of all provincial legislation and regulatory measures that are in violation of FTA and NAFTA provisions must be provided so that they can be grandfathered under the agreement.

What this means is that the broad terms of the agreement will apply to all existing provincial measures unless they are specifically exempted, and all new provincial government actions will be severely limited. Henceforth, the other parties to the agreement will have to be informed of provincial initiatives, which will be subject to challenge under NAFTA dispute settlement procedures.

[Traduction]

Les partisans du libre-échange vous diront que les problèmes économiques et sociaux du Canada ne sont pas liés à l'ALÉ, mais à une récession économique mondiale. Il y a évidemment un élément de vérité dans cet argument. Mais pour les Canadiens, qui vivent aux côtés de la plus grande puissance économique au monde, la pierre angulaire de notre stratégie économique demeure nos rapports avec les États-Unis d'Amérique.

Et maintenant, le gouvernement du Canada, avec l'aide bienfaisante des États-Unis, veut empirer la crise économique que nous vivons en intégrant le Mexique, et éventuellement l'ensemble de l'Amérique du Sud, grâce au projet d'ALÉNA. L'ALÉNA représente un pas en avant par rapport à l'entente de libre-échange et l'améliore dans des domaines clés.

Cependant, la renégociation de l'ALÉ qu'implique l'ALÉNA empire un marché qui était déjà catastrophique, du fait qu'elle entrave davantage la capacité du gouvernement canadien d'intervenir dans l'économie pour maintenir et créer des emplois, ainsi que la possibilité pour les pouvoirs publics de réglementer les sociétés pour réaliser d'autres objectifs.

Malgré ces effets désastreux pour le Canada, l'ALÉ comporte à tout le moins certains mécanismes de règlement des différends importants pour le Canada, qui seront sérieusement limités en vertu de l'ALÉNA.

**Mme Barbara Baxter (Membre, Réseau canadien d'action):** Il convient de noter qu'un grand nombre de changements importants de l'ALÉ à l'ALÉNA reflètent l'intégration de dispositions provenant de l'ébauche du nouvel Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, soit l'ébauche Dunkel.

En fait, les États-Unis essaient de se protéger dans l'éventualité où ils ne réussiraient pas à faire adopter les mesures qui les intéressent au GATT. La présente ronde du GATT peut encore échouer en raison des importants différends qui demeurent entre les États-Unis et la Communauté économique européenne. Advenant un échec, le Canada, conformément à l'ALÉNA, sera lié par des nouvelles règles qui ne s'appliqueront pas à un grand nombre de nos partenaires commerciaux.

En outre, il est frappant que l'ALÉNA englobe un projet de dispositions du GATT. L'article 105 stipule que le gouvernement fédéral doit prendre toutes les mesures nécessaires pour s'assurer que les gouvernements provinciaux observent l'Accord. Bien que cela ne représente pas un changement radical par rapport à l'ALÉ, dans certains domaines clés, les dispositions de l'ALÉNA s'appliquent explicitement aux provinces, même si ces dernières avaient été expressément exemptées de l'ALÉ.

J'en veux par exemple à la disposition de l'ALÉNA sur les normes sectorielles. En outre, deux ans après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, nous serons tenus de fournir une liste exhaustive de toutes les lois et mesures de réglementation provinciales qui vont à l'encontre de l'ALÉ et de l'ALÉNA pour qu'elles puissent être maintenues dans le cadre de l'entente.

Cela signifie que les grands principes de l'entente s'appliqueront à toutes les mesures provinciales existantes, à moins qu'elles n'en soient expressément exemptées et que la marge de manoeuvre de tous les nouveaux gouvernements provinciaux sera sérieusement limitée. En outre, les autres parties à l'accord devront être informées des initiatives provinciales, initiatives qui pourront faire l'objet d'une contestation en vertu des mécanismes de règlement des différends de l'ALÉNA.



[Text]

It is unclear whether the federal government will take advantage of the opportunity to grandfather provincial provisions to which they are opposed. For example, will provincial measures that the federal government sees as unacceptable barriers to the free flow of goods, services and capital be grandfathered? NAFTA could be used as the lever to strike down provincial control of investment through institutions such as the Alberta Treasury Branch or the Caisse de dépôt in Quebec, provincial government procurement policies, etc. The NAFTA text provides for the negotiated extension of procurement rules to provincial and local governments.

• 0915

**Mr. Christie:** The FTA was seen by the U.S. as a breakthrough agreement in terms of extending "free market" principles to trade and services. NAFTA goes a considerable step further. NAFTA further opens the Canadian telecommunications and data processing industries to U.S. competition.

Building on some liberalization under the FTA, under NAFTA transnational companies that maintain and operate their own transborder private communications, networks will be able to sell telecommunications and other enhanced services to other companies. The sale of such services will not be subject to regulation by governments. This will work with the ongoing deregulation of telecommunications to undermine the position of the major public carriers and in turn add considerably to the pressures threatening the future of low-cost local telephone service, i.e., Edmonton Telephones.

Basic service has been cheap and accessible because of cross-subsidization from profits earned on long distance and enhanced services. If those profits are driven down by increased competition, rates will be rebalanced to the detriment of ordinary residential consumers.

Again, the FTA and NAFTA model will work to reinforce and make permanent the Tory agenda of deregulation. Land transportation, trucking, rail, bus services are covered by NAFTA, though they had been excluded under the FTA. Airline services remain excluded, though some specialty services and the major aircraft maintenance services that require the withdrawal of an aircraft from service are included.

Under NAFTA, which grandfathers the existing Canada-U.S. agreement, we could not return to a policy of requiring the Canadian airlines to perform all major maintenance operations in Canada.

NAFTA would prevent us from imposing Canadian content requirements in land transportation. We could not, for example, require that a certain proportion of Canadian exports or imports be transported in Canadian trucks, on

[Translation]

On ignore si le gouvernement fédéral saisira l'occasion qui lui est offerte d'assurer le maintien de dispositions provinciales auxquelles il est opposé. Ainsi, les mesures provinciales que le gouvernement fédéral considère comme des barrières inacceptables à la libre circulation des biens, des services et des capitaux seront-elles maintenues? On pourrait se servir de l'ALÉNA pour enlever aux provinces le contrôle qu'elles exercent sur les investissements grâce à des institutions comme la Direction du Trésor de l'Alberta ou la Caisse de dépôt du Québec, par des politiques relatives aux marchés publics, etc. Le texte de l'ALÉNA prévoit qu'après négociations, on étendra aux gouvernements provinciaux et locaux les règles concernant les marchés publics.

**M. Christie:** Les États-Unis considéraient que l'ALÉ constituait une percée du fait qu'ils appliquaient les principes du libre marché au commerce et aux services. L'ALÉNA va beaucoup plus loin. L'ALÉNA ouvre encore davantage les industries canadiennes des télécommunications et du traitement de données à la concurrence américaine.

La libéralisation amorcée en vertu de l'ALÉ lui servant de tremplin, l'ALÉNA autorise les multinationales et les réseaux qui gèrent leurs propres communications privées transfrontières à vendre des télécommunications et d'autres services améliorés à d'autres sociétés. La vente de tels services ne serait pas assujettie à la réglementation gouvernementale. Alliée à la déréglementation actuelle du secteur des télécommunications, une telle initiative minerait davantage la position des réseaux publics de communications et ajouterait également des pressions considérables susceptibles de menacer l'avenir de services téléphoniques locaux bon marché, comme ceux offerts par la société Edmonton Telephones.

Le service de base a toujours été accessible et peu coûteux grâce à l'interfinancement découlant des profits tirés des interurbains et des services améliorés. Si ces profits venaient à être baissés en raison d'un accroissement de la concurrence, les tarifs seraient rééquilibrés au détriment des consommateurs résidentiels ordinaires.

Encore une fois, l'ALÉ et l'ALÉNA auront pour effet de renforcer et de rendre permanente la déréglementation chère aux cœurs des Conservateurs. Le transport routier, le camionnage, le transport ferroviaire, les services d'autobus sont tous couverts par l'ALÉNA, même s'ils avaient été exclus de l'ALÉ. Les services aériens demeurent exclus, même si certains services spéciaux et les activités poussées de maintenance des avions en exigeant la mise hors service sont inclus.

En vertu de l'ALÉNA, qui maintient les dispositions de l'accord canado-américain, nous ne pourrions pas retourner à une politique exigeant que les compagnies aériennes canadiennes s'acquittent de tous les travaux de maintenance majeurs au Canada.

L'ALÉNA nous empêcherait d'imposer des exigences de contenu canadien dans le domaine du transport routier. Ainsi, nous ne pourrions pas exiger qu'un certain pourcentage des exportations ou des importations

[Texte]

Canadian railways, or via Canadian ports. Under the FTA Canada has already lost significant market share in cross-border trucking, and there has been some loss of traffic to U.S. railways and ports. Basically, NAFTA would stop us from doing anything to create a managed trade regime in land transportation. The Canadian trucking industry, Canadian railways, and Canadian ports will be unable to press for regulation or re-regulation to deal with the increased competitive pressures.

Concerns have been raised in the U.S. about the threat of increased competition from the Mexican trucking industry, which has the advantage of low wages and weak standards in such areas as the transportation of hazardous goods. It is likely that a disproportionate share of any increased Canada-Mexico trade that results from NAFTA would be carried by Mexican rather than by Canadian truckers.

NAFTA calls for a process of harmonization of standards in transportation, which could result in the U.S. insistence that Canada adopt widespread compulsory testing. I'd just like to add further to this that what we've seen in Alberta over the last three years has been the total takeover of Canadian trucking industries by American industry.

My former employer, ALCB, imported a lot of products from the U.S., and I can guarantee you the products coming into Canada were all on American trucking firms. In fact, they took products back from Canada to the States, once again on American trucking firms. It has been very disastrous in western Canada for any trucking companies.

**Ms Baxter:** Water and the NAFTA. In the now infamous document, *Straight Talk on Free Trade*, Canadians were told water exports are not part of the agreement. We know that isn't true. Water is part of the agreement, not as *water*, but as tariff item 2201.

Robert Bourassa, in his book *Power from the North*, has said water is a good like any other, and can be bought or sold. We know he is not alone in those thoughts.

The trade agreement also sees it as a good, and as such the provisions with respect to proportionality and U.S. control over this resource once exports start—and they have already started—apply. We know the federal government was specifically asked to exempt water from the NAFTA, and we know no such exemption exists. Raw logs were exempted, but water was not. If I may ask a question, why was water not exempted from the NAFTA?

It would appear that NAFTA would open the floodgates of diversion schemes to the United States and Mexico, the beginnings of which are seen in the Oldman River and the Rafferty-Alameda dams. I quote the influential water

[Traduction]

canadiennes soient transportées par des camions ou trains canadiens ou acheminées par des ports canadiens. En vertu de l'ALÉ, le Canada a déjà perdu une part importante du marché du camionnage transfrontière, et il a aussi accusé certaines pertes au profit des chemins de fer et des ports américains. Essentiellement, l'ALÉNA nous interdirait de créer, sous quelque forme que ce soit, un régime commercial dirigé dans le domaine du transport routier. L'industrie du camionnage, l'industrie ferroviaire et l'industrie portuaire canadiennes seront dans l'impossibilité d'exiger l'adoption de règlements ou le retour à la réglementation pour contrer la recrudescence de la concurrence.

Aux États-Unis, on s'inquiète de la menace que représente une concurrence accrue de la part de l'industrie du camionnage mexicaine qui affiche à son avantage des salaires peu élevés et des normes peu rigoureuses dans des domaines comme celui du transport des marchandises dangereuses. Il est fort probable qu'un pourcentage disproportionné de toute augmentation du commerce canado-mexicain découlant de l'ALÉNA ira aux camionneurs mexicains plutôt qu'aux camionneurs canadiens.

L'ALÉNA préconise un processus d'harmonisation des normes en matière de transport, ce qui pourrait amener les États-Unis à insister pour que le Canada impose des tests obligatoires à grande échelle. J'ajouterai que depuis les trois dernières années, nous avons été témoins en Alberta d'une prise de contrôle totale des entreprises de camionnage canadiennes par l'industrie américaine.

Mon ancien employeur, la société ALCB, importait énormément de produits des États-Unis, et je peux vous garantir que les produits qui entraient au Canada le faisaient tous au moyen de camions américains. En fait, ces camions ramenaient même des produits du Canada aux États-Unis. Cela a été catastrophique pour toutes les entreprises de camionnage de l'ouest du Canada.

**Mme Baxter:** L'ALÉNA et l'eau. Dans le document maintenant reconnu comme infâme, *Les faits sur le libre-échange*, on a dit aux Canadiens que les exportations d'eau n'étaient pas visées par l'entente. Nous savons que cela n'est pas vrai. L'eau fait bel et bien partie de l'entente, mais on ne trouve pas cela sous la rubrique «eau», mais sous «tarif 2201».

Dans son livre *l'Energie du Nord: la force du Québec*, Robert Bourassa déclare que l'eau est une marchandise comme une autre qui, comme telle, peut-être achetée ou vendue. Nous savons d'ailleurs qu'il n'est pas le seul à penser ainsi.

L'accord commercial considère l'eau comme un bien et, à ce titre, les dispositions relatives à la proportionnalité et au contrôle qu'exercent les États-Unis sur cette ressource une fois les exportations commencées—et elles ont déjà commencé—s'appliquent. Nous savons qu'on avait demandé expressément au gouvernement fédéral d'exempter l'eau de l'ALÉNA, mais nous savons également qu'une telle exemption n'existe pas. Les ronds bruts sont exemptés, mais pas l'eau. Puis-je me permettre de poser une question: Pourquoi l'eau n'a-t-elle pas été exemptée de l'ALÉNA?

Il semble que l'ALÉNA donnerait le coup d'envoi à des travaux de dérivation aux États-Unis et au Mexique, les premiers pas étant le barrage construit sur la rivière Oldman et le barrage Rafferty-Alameda. Permettez-moi de citer le



[Text]

diversion activist, Robert Finch, who, when speaking of the NAWAPA, the North American Water and Power Alliance—the project that would flood 10% of B.C., half the Rocky Mountain Trench, 500 miles of it, to a depth in some places of 1,500 feet, flooding Whitehorse and Prince George—said:

We're talking about providing water to 36 states and Mexico. We want the U.S.-Mexico trade agreement in place first, because we want to pull everything together into one North American economic block that would be stronger than any other block in the world. . .

• 0920

That was quoted in the *Calgary Herald* on Saturday, November 23, 1991, page A-5.

The ubiquitous Fraser Institute, well-known to the present government, sponsored seven papers dealing with the sale of Canada's water at a waters conference held by the Canadian Water Resources Association. Its spokesperson, Tom Kierans, is a well-known water diversionist.

The water issue is of sufficient import and interest to the public that it alone is reason enough to delay passage of this legislation and have extensive public debate on the NAFTA and its implications for Canada and Canadians.

Speaking for large transnational corporations, the U.S. has long pushed for protection of intellectual property rights. The corporate position is that inventors should have a monopoly over their invention and thus be in a position to charge what the market will bear. This issue has been particularly hard-fought with respect to pharmaceutical drug patents and plant breeders' rights.

The corporate claim is they have a right to profit from monopoly through an exclusive patent, even if the patent is over a drug essential to human well-being or a life form. NAFTA effectively gives a 20-year monopoly to the holders of pharmaceutical drug patents, entrenching what has been proposed by the Tory government in Bill C-69, now before the House of Commons. Both would eliminate the long-standing and now considerably eroded Canadian system of compulsory licensing, which effectively shortened the period of monopoly granted by a patent and allowed so-called generic drug companies to produce and sell cheaper drugs.

This system has been estimated to save Canadians \$500 million per year, considerably reducing the cost of the Canadian health care system, much to the discomfort of the large international drug companies.

As before the FTA, the Tories are trying to pretend greater patent protection and higher drug costs are their ideas. The basic claim is that a 20-year monopoly is needed to build an innovative Canadian drug industry. But the

[Translation]

militant influant en matière de projet de dérivation, Robert Finch, qui a dit, en parlant du NAWAPA, soit la North American Water and Power Alliance, projet qui inonderait 10 p. 100 de la Colombie-Britannique, la moitié du sillon des rocheuses sur une distance de 500 milles, jusqu'à une profondeur de 1 500 pieds à certains endroits, qui inonderait entre autres Whitehorse et Prince George:

Nous parlons d'alimenter en eau 36 États et le Mexique. Nous voulons que l'entente commerciale entre les États-Unis et le Mexique soit en place d'abord pour pouvoir tout regrouper en un seul bloc économique nord-américain qui serait plus puissant que n'importe quel autre bloc du monde.

On pouvait lire cela dans *The Calgary Herald* le samedi 23 novembre 1991, en page A-5.

L'Institut Fraser, bien connu du gouvernement actuel, parrainait sept communications portant sur la vente de l'eau du Canada lors d'une conférence à ce sujet organisée par l'Association canadienne des ressources hydriques. Son porte-parole, Tom Kearns, est un partisan bien connu du détournement de l'eau.

Cette question de l'eau est suffisamment importante et intéressante pour le public pour qu'elle justifie à elle seule de retarder l'adoption de ce texte de loi de sorte pour qu'un vaste débat public puisse se tenir autour de l'ALÉNA et de ses implications pour le Canada et les Canadiens.

Se faisant le porte-parole des grandes sociétés transnationales, les États-Unis défendent depuis longtemps la protection des droits de propriété intellectuelle. Pour les entreprises, les inventeurs devraient avoir le monopole de leur invention et devraient donc pouvoir faire payer ce que le marché est prêt à accepter. Cette question a fait l'objet d'interventions particulièrement énergiques pour ce qui a trait aux brevets de médicaments et aux droits des phytogénéticiens.

Les industriels prétendent avoir le droit de profiter d'un monopole grâce à un projet exclusif, même si ce brevet porte sur un médicament essentiel au bien-être de l'être humain ou d'une autre forme de vie. L'ALÉNA accorde en fait un monopole de 20 ans aux détenteurs de brevets pharmaceutiques, incorporant donc ce qui est proposé par le gouvernement fédéral dans son projet de loi C-69, actuellement étudié par la Chambre des communes. Ces deux textes élimineraient un système qui existe de longue date au Canada mais qui a déjà été quelque peu renié, celui des licences obligatoires, qui diminuait dans les faits la période de monopole accordée à un brevet et qui autorisait les compagnies dites «génériques» à produire des médicaments pour les vendre meilleur marché.

On considère que ce système permet aux Canadiens d'économiser 500 millions de dollars par an, ce qui réduit considérablement le coût du système de soins de santé du pays, au grand dam des multinationales pharmaceutiques.

Comme dans le cas de l'ALÉNA, les conservateurs se comportent comme si l'accroissement de la protection des brevets et l'augmentation du coût des médicaments étaient des idées de leur cru. Ils affirment surtout qu'un monopole

*[Texte]*

Canadian system of compulsory licensing already gives 20-year patent protection to drugs developed in Canada. It gives fair compensation to the holders of patents and has helped build a Canadian-owned drug industry.

In reality, the federal government has caved in to U.S. pressure to sign a deal that serves the interests of foreign-owned drug companies at the expense of the Canadian health care system.

NAFTA weakens our ability to insist on high health and safety, environmental, labour, and other standards. The NAFTA text incorporates contentious parts of the GATT agreement governing technical standards, and sanitary and phyto-sanitary measures. The former is a huge category of government measures regarding health and safety, protection of the environment and consumer protection. Sanitary and phyto-sanitary measures are measures to protect human, animal, and plant health.

At stake are standards dealing with such questions as allowable pesticide residues on foods and the use of food additives. The stated reason for including such standards in NAFTA is to prevent them from becoming trade barriers. For example, a very strict Canadian standard on residues of a particular pesticide could be seen by California agro-business as a trade barrier if that pesticide was widely used in California but not used at all in Canada. Then again, the standard could be entirely justifiable on the basis of the need to protect the health of Canadians.

The guiding principle of NAFTA is countries can decide what level of protection they want in order to promote legitimate objectives in the areas of health and safety, the environment, and consumer protection. However, those measures could not create unnecessary obstacles to trade. This principle is fleshed out in great detail in the separate chapters dealing with the two sets of standards.

The basic thrust is toward harmonization through mutual recognition of the standards adopted by each country and ultimately through the adoption of common standards to be based on international standards. To achieve the objective of harmonization, NAFTA calls for the establishment of several working groups, often working to a set timetable.

If a more stringent standard than that proposed is set by any one country, it is subject to discussion, review, and ultimately dispute settlement procedures with the outcome to be determined on the basis of expert and scientific evidence. Any such dispute must be resolved under NAFTA rather than GATT procedures.

*[Traduction]*

de 20 ans est nécessaire pour que l'on ait au Canada une industrie pharmaceutique novatrice. Or, le système canadien des licences obligatoires accorde déjà 20 ans de protection aux brevets de médicaments mis au point au Canada et il indemnise de façon équitable les détenteurs de brevet, ce qui a permis la constitution d'une industrie pharmaceutique appartenant à des Canadiens.

En vérité, le gouvernement fédéral a plié devant les pressions américaines en signant un accord qui sert les intérêts des entreprises pharmaceutiques étrangères aux dépens du système de soins de santé canadien.

L'ALÉNA amoindrit notre capacité d'exiger des normes élevées en matière de santé, de sécurité, d'écologie, de travail, etc. Le texte de l'ALÉNA comprend des parties contestées de l'accord du GATT au sujet des normes techniques et des mesures sanitaires et phytosanitaires. Il s'agit notamment d'une énorme série de mesures gouvernementales concernant la santé et la sécurité, la protection de l'environnement et la protection des consommateurs. Les mesures sanitaires et phytosanitaires sont destinées à protéger la santé humaine, animale et végétale.

Ce qui est en jeu, ce sont les normes concernant des questions telles que les quantités permises de résidus de pesticide dans les aliments ainsi que l'utilisation des additifs alimentaires. On prétend que ces normes sont incluses dans l'ALÉNA pour éviter qu'elles ne se transforment en barrières commerciales. C'est ainsi qu'une norme canadienne très stricte sur les résidus de tel ou tel pesticide pourrait être considérée par le secteur agro-alimentaire californien comme une barrière commerciale si ce pesticide était largement utilisé en Californie, mais pas du tout au Canada. Or, cette norme pourrait être tout à fait justifiée par les nécessités d'assurer la protection de la santé des Canadiens.

Le principe de base de l'ALÉNA est que chaque pays peut décider quel niveau de protection il souhaite pour pouvoir atteindre les objectifs légitimes en matière de santé, de sécurité, d'environnement et de protection du consommateur. Cependant, les mesures correspondantes ne doivent pas créer des obstacles injustifiés aux échanges. Ce principe est expliqué de façon détaillée dans les différents chapitres relatifs aux deux jeux de normes.

On recherche surtout l'harmonisation par la reconnaissance mutuelle des normes adoptées par chaque pays et, en fin de compte, par l'adoption de normes communes devant reposer sur les normes internationales. Pour atteindre cet objectif d'harmonisation, l'ALÉNA prévoit la création de plusieurs groupes de travail, devant souvent respecter un calendrier prédéterminé.

Si un pays établit une norme plus stricte que celle qui a été proposée, elle fait l'objet d'un débat, d'un examen, puis, éventuellement, d'un traitement par le processus de règlement des différends, l'issue en étant établie sur la base des preuves scientifiques et des interventions des experts. Tout différend de ce type doit être réglé en vertu des procédures de l'ALÉNA, et non pas de celles du GATT.



[Text]

[Translation]

• 0925

The major objection to these provisions is that they will effectively stop us from getting out in front of international standards, which can often be very weak and ineffective. For example, the international Codex Alimentarius on food standards has until very recently been established through a process in which chemical and agri businesses have been dominant. As a result, the codex allows for residues of pesticides, like DDT, far in excess of the Canadian standards, which many experts think to be far too high.

The government claims that NAFTA is the most "green" trade agreement ever concluded, a claim that is not difficult to achieve, given the virtual silence of GATT on environmental issues. NAFTA claims to allow for the maintenance of high environmental standards. As noted, the standards provisions are really oriented towards the harmonization of existing standards and to limiting their impact upon free trade.

NAFTA says that the terms of some key international environmental agreements prevail over NAFTA if a country is challenged on an environmental measure that is trade restrictive, provided that the least trade restricting enforcement policy available under the agreement is adopted. Thus the terms of the Montreal convention on ozone depletion and the Convention on International Trade on Endangered Species prevail over NAFTA. While this is a step forward:

(1) The list of specified international convention is very limited and can be added to only through agreement of all parties.

(2) The terms of international conventions often represent the lowest common denominator of agreements between governments.

(3) The least trade restrictive enforcement policy may well be the least effective.

It has to be borne in mind that the U.S. was the key actor blocking new international environment agreements at the recent Rio Summit.

NAFTA says that a country cannot lower an environmental standard or regulation to attract an investment. For example, we could not waive an emissions control regulation to attract a new smelter investment. While this is a small step forward, it fails to address the key issues of standard setting or enforcement. NAFTA does not contain a comprehensive set of minimum environmental standards, which must be maintained by all three countries. Even more important, the agreement fails to address the reality of weak to non-existent enforcement of standards in another jurisdiction.

If a company were to leave a Canadian province with a high, enforced standard on, for example, air emissions, for a U.S. or Mexican state, with a low unenforced standard, there is absolutely nothing that could be done about it. Yet the

On reproche surtout à ces dispositions de nous empêcher de dépasser les normes internationales, qui sont souvent faibles et peu efficaces. C'est ainsi que les industries chimique et agricole dominaient très récemment encore les procédures d'établissement de normes internationales du Codex Alimentaire sur les normes alimentaires. En conséquence, le codex autorise des résidus de pesticides, comme le DDT, dépassant de loin les normes canadiennes que de nombreux experts considèrent déjà trop élevées.

Le gouvernement prétend que l'ALÉNA est l'entente commerciale la plus «verte» jamais conclue, ce qui n'est pas difficile à dire puisque le GATT est pratiquement muet sur les questions touchant l'environnement. L'ALÉNA prétend permettre le respect de normes environnementales élevées. Comme nous l'avons dit, les dispositions correspondantes cherchent surtout à harmoniser les normes existantes et à limiter leurs répercussions sur la liberté des échanges.

L'ALÉNA dit que les dispositions de certaines ententes environnementales internationales clés ont préséance sur son propre texte si un pays voit sa position contestée en vertu d'une mesure environnementale ayant des effets restrictifs sur les échanges, mais cela seulement si l'on adopte la politique prévue par l'accord ayant les effets restrictifs les plus réduits sur les échanges. C'est ainsi que les dispositions de la Convention de Montréal sur la destruction de l'ozone et la Convention sur le commerce international des espèces menacées d'extinction ont préséance sur l'ALÉNA. Il s'agit sans doute d'un progrès, mais:

(1) La liste des conventions internationales spécifiées est très limitée et l'unanimité des trois parties est nécessaire pour que d'autres y soient ajoutées.

(2) Les dispositions des conventions internationales représentent souvent le plus petit commun dénominateur d'entente entre les gouvernements.

(3) La politique ayant des effets de restriction des échanges les plus réduits risque fort d'être la moins efficace.

Il ne faut pas oublier que les États-Unis ont, plus que tout autre pays, limité la portée des ententes internationales conclues au sujet de l'environnement lors du récent Sommet de Rio.

D'après l'ALÉNA, un pays ne peut pas abaisser une norme ou un règlement relatif à l'environnement pour attirer des investissements. Nous ne pourrions pas, par exemple, passer outre aux règlements relatifs au contrôle des émissions pour inciter l'installation d'une fonderie. Ceci représente un petit pas en avant, sans pour autant répondre à la question clé de l'établissement et du respect des normes. L'ALÉNA ne contient pas d'ensemble complet de normes minimales relatives à l'environnement devant être respectées par les trois pays. Pire encore, l'entente ne reflète pas les problèmes associés à la non-application de normes dans un autre pays.

Si une entreprise quittait une province canadienne ayant des normes strictes et devant être respectées—concernant par exemple les émissions atmosphériques—pour se rendre aux États-Unis ou au Mexique dans un état où les normes sont

[Texte]

reality of the competitive environment in North America is that gross environmental abuse is tolerated by national and local governments, most notoriously in Mexico, but also in the U.S. and in Canada.

**Mr. Christie:** NAFTA is almost completely silent on the issue of labour rights and standards.

There is a weak and non-enforceable statement in the preamble. As a result there is nothing to stop a country from gaining a competitive advantage through non-recognition of basic labour rights, such as the right to organize free and independent trade unions, nothing to establish a minimum wage or a minimum social entitlement, and nothing regarding basic labour and social standards.

This absence was bad enough in the case of FTA, heavy restrictions on union activity in the so-called right to work or, as we call them, the right to slave states. The extremely low minimum wages and low to totally non-existent social assistance entitlements created a strong competitive incentive for many companies to move operations from Canada to the U.S. in search of lower wages.

All that said, the difference in wages and in labour rights and standards between the U.S. and Canada pales in comparison to that between the U.S. and Canada on the one hand and Mexico on the other. On the average, manufacturing wages in Mexico are about \$2 per hour, one-seventh the level of Canada and the U.S. This disparity is unlikely to change in the absence of strong trade unions in Mexico. Mexican law in practice severely restricts the ability of workers to establish independent unions and to freely bargain with employers.

**Ms Baxter:** NAFTA further ties the hands of the Canadian government in terms of regulating investment. The FTA significantly raised the threshold for review of foreign investment and acquisitions in Canada and prevented the Canadian government from imposing performance requirements on foreign companies across a range of areas, such as meeting export requirements, domestic procurement requirements, etc.

While NAFTA grandfathers the current very weak Investment Canada review process, it goes one step farther than FTA by stopping Investment Canada from negotiating two key conditions in foreign takeovers, transfer of technology, trade balancing and the award of global mandates.

In short, we cannot insist that, as a price for approval of takeover of a Canadian company, a foreign purchaser must transfer expertise for a particular product to Canada or make export commitments to balance off imports. This provision applies to all foreign companies, not just those from the U.S. or Mexico.

[Traduction]

faibles et non appliquées, il n'y aurait rien que l'on puisse faire contre cela. Or, vu la nature de la concurrence en Amérique du Nord, les gouvernements nationaux et locaux tolèrent de très sérieuses atteintes à l'environnement, en particulier au Mexique, mais également aux États-Unis et au Canada.

**M. Christie:** L'ALÉNA reste pratiquement muet au sujet des normes et des droits en matière de travail.

Il y a seulement une déclaration sans portée réelle et non applicable dans le préambule. Il n'y a donc rien pour empêcher un pays de se donner des avantages par rapport à ses concurrents en ne reconnaissant pas certains droits fondamentaux des travailleurs, par exemple le droit de constituer des syndicats libres et indépendants; rien non plus n'impose un salaire minimum ou un droit à des prestations sociales minimales, et il n'y a rien non plus au sujet de normes fondamentales concernant les conditions de travail ou les programmes sociaux.

De telles dispositions manquaient déjà cruellement dans l'ALÉ; on limitait les activités syndicales dans les états se revendiquant du soi-disant droit au travail, ou, comme on dit droit à l'esclavage. Vu le niveau extrêmement faible du salaire minimum et la quasi-inexistence de droits en matière d'assistance sociale, de nombreuses compagnies ont jugé qu'il était économiquement intéressant pour elles de quitter le Canada pour aller s'installer aux États-Unis et profiter des salaires plus faibles.

Cela dit, les différences existant entre les salaires et les droits ou normes relatifs au travail entre les États-Unis et le Canada ne sont rien à côté de celles qui existent entre les États-Unis et le Canada d'une part, et le Mexique de l'autre. Le salaire industriel moyen au Mexique est d'environ deux dollars de l'heure, soit un septième de ce qu'il est au Canada et aux États-Unis. Cette disparité ne risque guère de changer, vu l'absence de syndicats forts au Mexique. En pratique, la loi mexicaine limite sérieusement la capacité des travailleurs de constituer des syndicats indépendants et de négocier librement avec les employeurs.

**Mme Baxter:** L'ALÉNA lie également le gouvernement pour ce qui a trait à la réglementation des investissements. L'ALÉ avait déjà relevé fortement le seuil d'examen des investissements étrangers et des acquisitions étrangères au Canada et il empêchait le gouvernement canadien d'imposer certaines exigences aux sociétés étrangères dans divers domaines, tel le respect de certaines exigences en matière d'exportation, en matière d'achats dans notre pays, etc..

L'ALÉNA reconnaît la validité du processus actuel d'examen, déjà très faible, d'Investissement Canada, mais il va plus loin que l'ALÉ en empêchant Investissement Canada de négocier deux conditions clés dans la prise de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers, le transfert de technologie, l'équilibre commercial et l'octroi de mandats mondiaux.

En bref, nous ne pouvons pas insister pour qu'un acheteur étranger, s'il veut que soit approuvée sa prise de contrôle d'une entreprise canadienne, doive transférer l'expertise relative à un produit donné au Canada ou prendre des engagements en matière d'exportation pour contrebalancer les importations. Cette disposition s'applique à toutes les entreprises étrangères, pas seulement à celles des États-Unis ou du Mexique.



[Text]

• 0930

NAFTA stops us from requiring that Canadians be appointed to senior management positions in foreign-owned companies, article 1107. It is worth recalling that the pro-FTA alliance made a big point in their ads in the last election that the FTA still allowed us to insist that Canadians get the top jobs.

Under the FTA our hands were tied when it came to regulating foreign-owned company pay-outs of dividends and sale proceeds. NAFTA article 1109 extends this regulation of payment fees, and fees for technical assistance. Effectively, there will be no power to regulate financial flows from subsidiaries to parent companies.

All of these, and other provisions of NAFTA too numerous to mention in the time allotted to us in this hearing, cause us to conclude that NAFTA constitutes a serious threat to the economic, environmental, social and political well-being of Canada. It will weaken Canadian sovereignty further and, like the FTA, will transfer power from our elected governments at every level into the hands of the giant transnational corporations.

**Some witnesses:** Hear, hear.

**The Chairman:** I would like to remind the people who are attending that it is not appropriate to participate either with cheers or boos in a parliamentary setting. I know you will like some points and you may disagree with some points, but we ask that you respect that parliamentary procedure.

Frank, go ahead.

**Mr. Manzara:** Thank you.

**A voice:** We pay your salaries.

**Mr. Manzara:** NAFTA is not merely a trade deal. It is a proposal to establish, under the guise of being a trade deal, a new economic, environmental, social and political constitution that will govern relations between Canada, Mexico, and the United States. As previously mentioned, the agreement redefines the powers of all levels of government and, if enacted, will become a supreme force overriding the sovereign powers of all such governments.

NAFTA also includes provisions to absorb other countries, in the Americas and beyond, into this American and transnational dominated bloc. Today the Americas. Where does the American "New World Order" proceed from there? Our federal government has succumbed to the American objective without consulting the citizens of this country in a fully open democratic manner and, we might add, without obtaining a legitimate mandate to have Canadians' permission to enter into such a far-reaching fundamental and irreversible federal commitment.

[Translation]

L'ALÉNA nous empêche d'exiger que des Canadiens soient nommés aux principaux postes de gestion des compagnies appartenant à des capitaux étrangers; c'est l'article 11.07. Il est bon de rappeler que l'Alliance en faveur de l'ALÉ insistait beaucoup dans ses annonces lors des dernières élections sur le fait que l'ALÉ nous autorisait à insister pour que des Canadiens obtiennent les principaux postes.

L'ALÉ nous liait les mains pour ce qui a trait à la réglementation du versement de dividendes et de bénéfices par les compagnies appartenant à des intérêts étrangers. L'article 11.09 de l'ALÉNA élargit encore l'application de cette réglementation aux versements d'honoraires et aux frais d'assistance technique. En fait, il sera impossible de réglementer le mouvement des fonds entre les filiales et les sociétés mères.

Étant donné ces dispositions, ainsi que d'autres, trop nombreuses pour qu'on puisse les citer dans le peu de temps dont nous disposons lors de la présente audience, nous concluons que l'ALÉNA représente une grave menace pour le bien-être économique, environnemental, social et politique du Canada. Cet accord affaiblira encore plus la souveraineté du Canada et, comme l'ALÉ, transférera le pouvoir des différents paliers de gouvernement dans les mains des sociétés transnationales géantes.

**Des témoins:** Bravo.

**Le président:** Je voudrais rappeler aux personnes présentes que, lors d'un débat parlementaire, on ne peut exprimer bruyamment ni son approbation ni sa désapprobation. Je suppose que vous êtes d'accord avec certaines choses et en désaccord avec d'autres, mais nous vous demandons de respecter la procédure parlementaire.

Frank, continuez.

**M. Manzara:** Merci.

**Une voix:** C'est nous qui payons vos salaires.

**M. Manzara:** L'ALÉNA n'est pas seulement une entente commerciale. Il s'agit d'une proposition visant à établir, sous le couvert d'un accord commercial, une nouvelle constitution économique, environnementale, sociale et politique régissant des relations entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. Comme nous l'avons dit précédemment, cet accord redéfinit les pouvoirs de tous les paliers de gouvernement, et, s'il est mis en oeuvre, il deviendra une force suprême ayant préséance sur les pouvoirs souverains de tous les gouvernements concernés.

L'ALÉNA contient également des dispositions relatives à l'absorption d'autres pays, d'Amérique et d'ailleurs, dans ce bloc dominé par les États-Unis et les sociétés transnationales. Aujourd'hui, les Amériques, mais où ce «nouvel ordre mondial» américain nous mènera-t-il? Notre gouvernement fédéral a succombé à l'objectif des États-Unis sans consulter les citoyens de notre pays de façon véritablement ouverte et démocratique et, on peut le dire, sans obtenir un mandat légitime lui permettant d'être autorisé par les Canadiens à prendre un engagement fondamental irréversible aussi lourd de conséquences.

[Texte]

During the last federal election the Canadian electorate clearly rejected the approval of the Canada-U.S. free trade deal. Since that election the Mulroney Tories, whose election was bought and paid for by transnational corporations, has committed us to the free trade agreement regardless of not having a mandate. Now this same government, totally discredited and lacking the support of the majority of the people of Canada, is preparing in its final days in office to stick Canadians with a deal that prevents its governments from exercising its sovereignty and capacity to determine its own destiny.

This statement on the top of page 15, following what I have just said, was inadvertently not removed from the document. We found it to be untrue and we neglected to take it out. I want to make that clear and to have that sentence removed.

**The Chairman:** The agreement can be terminated in six months.

**Mr. Manzara:** Yes. We found there was a correction and it just inadvertently didn't get removed.

**Mr. Christie:** Where that statement came from was the draft agreement that we received a couple of months ago. Unfortunately, with the secrecy we weren't able to get all the information we needed, but that statement strictly came out of the draft agreement.

**The Chairman:** And it has been corrected. Thank you.

**Mr. Manzara:** This is the same government that was unable to gain the confidence of the electorate to amend the Constitution of Canada in a referendum that, despite its importance to all Canadians, would have relatively minor consequences for us compared to the proposed North American Free Trade Agreement.

Given the lack of confidence of Canadians in the Mulroney government, given the absence of any mandate to enter into the free trade agreement, let alone NAFTA, and given the fact that it is nearing the end of its term of office, Mr. Mulroney should, in the interest of all Canadians, call an election at the earliest feasible date to seek a mandate from the Canadian people to ratify the North American Free Trade Agreement.

• 0935

Canadians value our sovereignty. As well, Canadians value our national, cultural, economic, environmental and social programs. They also value our institutions and our heritage. Canadians do not want our 10 provinces and other three territories to eventually become 13 additional states of the United States of America.

NAFTA, if enacted, will not only radically change the way Canada governs itself, it'll also weaken our democratic process in Canada. Canadians are not being told that 20 committees of experts established under NAFTA will make economic and social decisions that were previously made by our democratically elected legislatures and governments.

[Traduction]

Lors des dernières élections fédérales, l'électorat canadien a clairement rejeté l'adoption de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Depuis cette élection, les Conservateurs de Mulroney, élus grâce à l'argent des sociétés transnationales, nous ont engagés sur la voie d'un plan de libre-échange bien qu'ils n'en aient pas eu le mandat. Or, voici que ce même gouvernement, tout à fait discrédité et qui ne dispose pas de l'appui de la majorité des habitants du Canada, se prépare, au cours de ses derniers jours au pouvoir, à imposer aux Canadiens une entente qui empêche nos gouvernements d'exercer notre souveraineté et notre capacité de déterminer notre propre destin.

Nous avons omis par erreur de supprimer de notre document la déclaration figurant au haut de la page 15, à la suite de ce que je viens de déclarer. Nous avons constaté qu'elle était fautive, mais nous avons omis de la supprimer. Je veux que cela soit bien clair et je souhaite donc qu'on retire cette phrase.

**Le président:** On peut mettre fin à l'accord avec un préavis de six mois.

**M. Manzara:** Oui. Nous avons constaté qu'il fallait corriger cela et c'est par accident que le texte n'a pas été supprimé.

**M. Christie:** Cette déclaration correspondait au projet d'accord que nous avions reçu il y a environ deux mois. Malheureusement, avec tout le secret qui entoure cette affaire, nous n'avons pas pu obtenir tous les renseignements nécessaires, mais cette déclaration fait écho au projet d'accord.

**Le président:** Et la chose a été corrigée. Merci.

**M. Manzara:** C'est le même gouvernement qui n'a pas obtenu la confiance de l'électorat pour ce qui est d'amender la Constitution du Canada lors d'un référendum, qui, malgré son importance pour tous les habitants du pays, aurait été relativement moins lourd de conséquences comparé à ce projet d'accord de libre-échange nord-américain.

Étant donné que les Canadiens n'accordent pas leur confiance au gouvernement Mulroney, étant donné que celui-ci n'a reçu aucun mandat pour s'engager sur la voie d'un accord de libre-échange, et encore moins de l'ALÉNA et que, enfin, il arrive au terme de son mandat gouvernemental, M. Mulroney devrait, dans l'intérêt de tous les Canadiens, convoquer une élection le plus tôt possible pour solliciter de la population canadienne un mandat en vue de la ratification de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Nous, Canadiens, apprécions notre souveraineté, de même que nos programmes nationaux dans les domaines culturel, économique, environnemental et social. Nos institutions, notre patrimoine nous tiennent à cœur. Les Canadiens ne veulent pas voir leurs dix provinces et leurs trois territoires finir par devenir 13 états des États-Unis d'Amérique.

Si l'ALÉNA est appliqué, il ne changera pas seulement de font en comble la façon dont le Canada se gouverne, il minera également le processus démocratique dans notre pays. Il ne peut faire croire aux Canadiens que 20 comités de spécialistes constitués dans le cadre de l'ALÉNA vont prendre les mêmes décisions d'ordre économique et social que l'ont fait des assemblées législatives provinciales et des gouvernements démocratiquement élus.



[Text]

Along with the executives of the transnational corporations, these technocratic committees will increasingly chart and control our economic and social future, deriving their power from a North American constitution administered in Washington and elsewhere. It's further noted that these technocratic committees will not be accountable to the people of Canada.

Action Canada Network sent delegations to each of the formal ministerial negotiations that were held. Along with our coalition partners in Mexico and the United States, the ACN attempted to cast a public spotlight wherever possible on the closed-door negotiations. At the same time, the ACN set up a tri-national process for analyzing the economic, social and environmental impacts of the agreement.

We do not presume to speak for Mexico or for its people. We are convinced, however, that all of the dangers we see in NAFTA for ourselves will be perhaps more severely shared by the people of Mexico and eventually by many Americans if the agreement is ratified. Only the multinational corporations stand to win from NAFTA.

All the while, Mr. Mulroney—"free trade would be bad for Canada and I will have none of it"—the Tory government and spokespersons for transnational corporations have been pushing first the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and now the North American Free Trade Agreement. They have sought to justify these trade deals on the premise that they're essential for us to enjoy a healthy economy.

To them, a "healthy economy" means a healthy profit for the big-money elite. To us, a healthy economy means an economic strategy that creates secure employment based on our vast resources, an economy that improves rather than undermines health care and other social programs, and a society that holds out the promise of hope—which they do not now have—for future generations.

It is this clash of wills that is at stake in these discussions. Do we adopt policies based on greed or do we adopt for the social progress of the vast majority of Canadian people?

Action Canada Network is in the process of formulating an alternative agenda. Many of us refer to this package as the people's agenda. It contains the points briefly outlined above. These alternatives would be based upon two principles, among others. One is the priority of the rights of individuals and workers over business, government and technology. The other is the preferential options for the disadvantaged and the vulnerable who are living anywhere on this globe.

We wish to close by expressing grave concerns about the lack of a comprehensive democratic process that would educate all Canadians of the facts and details of NAFTA prior to the agreement's ratification. Rather than being an example of participatory democracy, we see this process prevailing as yet another symptom of a government failing to risk dialogue with its constituents. It's too weak to govern democratically and yet strong enough only to engage in stealth and secrecy.

[Translation]

De concert avec les cadres des sociétés transnationales, ces comités de technocrates vont de plus en plus décider de notre avenir économique et social et le tenir sous leur contrôle, eux dont le pouvoir leur sera conféré par une constitution nord-américaine administrée à Washington et ailleurs. Faisons remarquer, en passant, que ces comités de technocrates ne seront pas tenus de rendre des comptes au peuple canadien.

Le Réseau canadien d'action a envoyé des délégations à chacune des négociations ministérielles officielles qui ont eu lieu. Partout où cela était possible, le RCA s'est efforcé, de concert avec nos associés au Mexique et aux États-Unis, de faire sortir de l'ombre les négociations à huis clos. Le RCA a concurrentiellement mis sur pied un processus trinational d'analyse des impacts économiques, sociaux et environnementaux de l'Accord.

Nous ne nous arrogeons pas le droit de parler au nom du Mexique ou de son peuple, mais nous sommes convaincus, toutefois, que tous les périls que nous réservent à notre avis l'ALÉNA s'abattront encore plus durement peut-être sur le peuple mexicain et finiront par toucher de nombreux américains, si l'Accord est ratifié. Les seuls gagnants de l'ALÉNA, ce seront les multinationales.

Pendant tout ce temps M. Mulroney—et je cite, «si le libre-échange était mauvais pour le Canada je n'en voudrais pas»—le gouvernement conservateur et les porte-parole des sociétés transnationales ont déployé tous leurs efforts en faveur de l'ALÉ, et maintenant de l'ALÉNA, en arguant de leur importance essentielle pour notre économie et notre prospérité.

Une économie prospère, pour eux, ce sont de gras bénéfices qui tombent dans l'escarcelle de la ploutocratie. Pour nous, une économie prospère, c'est une stratégie économique qui crée des emplois sûrs dérivant de nos vastes ressources, une économie qui, loin de saper notre régime d'assurance-maladie et nos autres programmes sociaux, les renforcent, et une société riche d'espoir—ce qui n'est pas le cas actuellement—pour les générations à venir.

Ce qui est en jeu dans ces discussions, c'est le choix entre ces deux orientations, ce choc des volontés: allons-nous adopter des politiques basées sur la cupidité ou opterons-nous pour le progrès social de la vaste majorité des Canadiens?

Le Réseau canadien d'action est en voie de formuler un autre programme, que beaucoup d'entre nous appellent le programme du peuple. Il contient les points brièvement évoqués plus haut. Ce programme serait basé, entre autres, sur deux principes, dont l'un est la priorité des droits des individus et des travailleurs sur les entreprises, le gouvernement et la technologie, et le second le choix des options en tenant compte des personnes démunies et vulnérables, où qu'elles se trouvent sur cette terre.

En conclusion, nous voudrions exprimer notre grave préoccupation devant l'absence d'un processus démocratique étendu qui informerait tous les Canadiens des faits et détails de l'ALÉNA, avant la ratification de l'Accord. Loin d'y trouver un exemple de démocratie de participation, nous voyons une fois de plus que le gouvernement esquivait tout vrai dialogue avec ses mandants. Ce gouvernement est trop faible pour gouverner démocratiquement, et ne trouve sa force que dans la dissimulation et la fourberie.

[Texte]

**The Chairman:** Thank you. The presentation was about 35 minutes long, so we'll only have time for one round of questions. Because we have members, we'll go to the opposition, then the government, then the opposition, then the government, when we get into the flow. Yesterday we opened up with the Liberals, but today the New Democrats will go first. Mr. Harvey, followed by Mr. Van De Walle, followed by Mr. LeBlanc, who have about eight or nine minutes each. —Mr. Harvey.

• 0940

**Mr. Harvey (Edmonton East):** Thank you very much, Mr. Chairman.

Welcome, members of Action Canada Network. I must say it was a pleasure to hear your presentation this morning. I must confess that in the House of Commons I'm used to hearing far less reasonable and interesting comments on the NAFTA.

I would like, if I may in the questioning, to start from the specific and move to the general.

I note on page 6, the very last sentence:

It is likely that a disproportionate share of any increased Canada-Mexico trade that would result from NAFTA would be carried by Mexican rather than Canadian truckers.

When I'm at home in Edmonton, I live in a duplex, and the guy next door is a truck driver. His rig is parked out behind the garage right now because he's not working. In fact, he's had difficulty getting work for two years now. We talk back and forth over the back fence, and one thing he understands is that the NAFTA means that not just Mexican trucking firms but indeed Mexican truckers will be able to assume a far greater proportion of the American and Canadian market, just as American truckers have been assuming an ever greater proportion of the Canadian market over time, and that people like him, people who have made their living from trucking, are in deep trouble because of this agreement.

I was wondering if in the preparation of this brief you had cause to reflect further on the potential damage this agreement poses, not just for the Canadian trucking industry but for individual Canadian truckers, of which there are literally thousands.

**Mr. Christie:** I have worked in the transportation industry over the last 10 years and have seen the devastating effects on Canadian truck drivers, not just the trucking companies but the actual drivers. What they tell us is the entire problem started with the deregulation of the Canadian trucking industry; that, compounded by the FTA, has had a very devastating effect. They have lost their jobs, they are losing their homes, they are losing their rigs, they are losing their families, and it's basically because of deregulation and the impact of the FTA. And they are losing their jobs to American trucking companies.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie. Votre exposé a duré environ 35 minutes, de sorte qu'il ne nous reste de temps que pour une série de questions. Nous allons d'abord donner la parole à l'Opposition, puis au gouvernement, et ainsi de suite. Hier, nous avons commencé avec les Libéraux, mais aujourd'hui c'est le tour des Néo-démocrates. M. Harvey va commencer, il sera suivi de M. Van De Walle, auquel succédera M. LeBlanc et chacun aura de huit à neuf minutes. Monsieur Harvey, vous avez la parole.

**M. Harvey (Edmonton-Est):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je vous souhaite la bienvenue, représentants du Réseau canadien d'action. Je confesse qu'à côté de ce que je dois subir à la Chambre des communes en matière de commentaires sur l'ALÉNA, votre mémoire m'a causé un grand plaisir.

J'aimerais, dans mes questions, partir de certains points précis et passer à des observations à caractère plus général.

Je vous renvoie à la page 6, à la toute dernière phrase:

Il est fort probable qu'une part hors de proportion de l'augmentation des échanges entre le Canada et le Mexique, qui résulterait de l'ALÉNA, serait transportée par des camionneurs mexicains plutôt que canadiens.

Chez-moi à Edmonton j'habite dans un duplex, et mon voisin est camionneur. Son tracteur-remorque stationne actuellement derrière le garage, parce qu'il n'a pas de travail. Voilà deux ans déjà, en fait, qu'il a du mal à en trouver. Nous échangeons quelques propos par-dessus la clôture, et il comprend fort bien qu'avec l'ALÉNA, non seulement les sociétés de camionnage mexicaines, mais les camionneurs mexicains pourront faire le transport d'une part bien plus grande des marchandises américaines et canadiennes, de même que les camionneurs américains ont de plus en plus étendu leur emprise sur le marché canadien, de sorte que cet accord est néfaste pour des gens comme lui, qui vivent du transport des marchandises par camion.

Je me demandais si, dans la préparation de ce mémoire, vous aviez eu l'occasion de réfléchir davantage aux dégâts causés par cet accord, non seulement au secteur du camionnage mais également aux camionneurs canadiens, au nombre de plusieurs milliers.

**M. Christie:** Voilà 10 ans que je suis employé dans le secteur des transports et j'ai vu les ravages subis par les camionneurs canadiens, et je ne parle pas seulement là des sociétés de camionnage. On nous dit que tout le problème provient de la déréglementation du secteur du camionnage canadien et que l'effet est encore multiplié par l'ALÉ. Ces gens ont perdu leur emploi, ils perdent leur maison, leur camion, leur famille, et tout ceci est dû à la déréglementation et aux incidences de l'ALÉ. Et leurs emplois vont au secteur américain du camionnage.



[Text]

When the American trucking companies and the drivers come into our establishments, we talk with them, and they now have the same fears that they are going to lose their jobs through the downward pressure; that Canadian and U.S. trucking drivers are going to be replaced with Mexican workers and they are therefore not going to be employed.

**Mr. Harvey:** Is it your impression, as well, that those few truck drivers who remain will find their wages rapidly being reduced to the levels of wages paid, for example, in Mexico and in the southern United States?

**Mr. Christie:** Most definitely. What they are finding is just to break even, to make a living, to make their interest payments on their rigs, they're having to break health and safety regulations, and that is a serious problem for all Canadians who use our transportation system.

**Mr. Harvey:** In your study of the operations of the Canada-U.S. Free Trade Agreement to date, would you say that this trend is to be found virtually across the entire array of industrial occupations in Canada?

**Mr. Christie:** We have seen exactly that. We have seen that numerous trucking companies are now being taken over by a small number of American companies. But we have found that throughout different industries in different segments of society that the takeovers have been takeovers of Canadian companies and we are losing our sovereignty once again.

**Mr. Harvey:** As you noted in your brief, we are told from time to time that the problems Canadian working people and their families are having over the last while are due not to the operation of free trade, but rather to the worldwide economic recession. One of the most fascinating statistics I've encountered in the last while shows that in roughly the first two and a half years of the operation of the free trade agreement, from June 1989 to October 1991, Canada experienced a 23.1% decline in manufacturing jobs. Of the manufacturing jobs we had in June 1989, 23% were gone by October 1991. What makes this an interesting statistic is the comparison with the American experience over exactly the same period where they experienced a 6.3% loss in their manufacturing job base.

• 0945

Presumably the recession has been worldwide and thus one would expect that the impact on Canadian and American manufacturing jobs would be roughly equal, not identical, but at least in the same ballpark. Yet we see a 23% decline in Canada and a 6% decline in the United States.

Does this stark contrast accord with your understanding of the operation of the free trade agreement, which basically is that Canadian industry is being shut down and either simply abandoned or moved to the United States?

**Mr. Christie:** I would like to respond to that. I think you've hit the nail on the head exactly. What the FTA has done is exactly that. It is a "Made in Canada" recession, and it has a very negative effect. The document I have in

[Translation]

Quand nous nous entretenons avec les sociétés américaines de camionnage et avec les camionneurs, ils nous font part des mêmes craintes, à savoir celle de perdre leur emploi dans ces pressions vers le bas; ils redoutent de se voir supplanter par les Mexicains, et de se trouver sans emploi.

**M. Harvey:** Avez-vous également l'impression que les quelques camionneurs qui survivront vont voir leur salaire rapidement réduit au niveau de ceux qui sont versés, par exemple, au Mexique et dans le sud des États-Unis?

**M. Christie:** Absolument. Ils constatent que pour rester simplement à l'abri des besoins, pour survivre et verser les intérêts qu'ils doivent sur l'emprunt fait pour acheter leur camion, ils doivent transgresser le règlement sur la santé et la sécurité, ce qui constitue un grave problème pour tous les usagers de notre réseau de transport.

**M. Harvey:** Vous avez étudié comment se présentait à ce jour, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis: Avez-vous pu constater que cette tendance se retrouve pratiquement sur toute la gamme des professions industrielles au Canada?

**M. Christie:** C'est exactement ce que nous avons constaté. De nombreuses sociétés de camionnage sont à présent absorbées par un petit nombre de sociétés américaines, mais c'est dans bien d'autres secteurs encore, dans d'autres segments de la société, que les prises de contrôle de sociétés canadiennes se multiplient. Une fois de plus, c'est notre souveraineté que nous perdons.

**M. Harvey:** Comme vous l'avez dit dans votre mémoire, on nous répète à satiété que les problèmes que connaissent ces derniers temps les travailleurs canadiens et leur famille sont dus non à l'Accord de libre-échange, mais à une récession mondiale. Parmi les statistiques les plus intéressantes que j'ai vues ces derniers temps, je citerais celles qui montrent que de juin 1989 à octobre 1991, soit un peu plus de deux ans d'application de l'Accord de libre-échange, le Canada a perdu 23,1 p. 100 de ses emplois manufacturiers. Sur les emplois que nous avions en juin 1989, 23 p. 100 avaient disparu en octobre 1991. Ces chiffres sont d'autant plus intéressants lorsqu'ils sont confrontés avec les chiffres américains pour la même période, pour laquelle les Américains n'ont perdu que 6,3 p. 100 de leurs emplois manufacturiers.

Puisque la récession s'étend au monde entier, elle devrait avoir approximativement le même effet sur les emplois manufacturiers du Canada et des États-Unis, ou en tous cas un effet du même ordre, mais nous constatons: une diminution de ces emplois de 23 p. 100 au Canada et de 6 p. 100 aux États-Unis.

Cette différence marquée correspondait-elle à votre vue de l'application de l'Accord de libre-échange, d'après laquelle l'industrie canadienne ferme boutique et est soit abandonnée, soit transférée aux États-Unis?

**M. Christie:** Je voudrais répondre à cette question. Vous avez vu tout à fait juste, c'est exactement ce qu'a accompli l'ALÉ. C'est une récession «made in Canada» qui a un effet catastrophique. J'ai sous les yeux un document qui dresse la

[Texte]

front of me shows the companies from November 1988 until November 1990 that left Canada, closed down their plants on a permanent basis and moved either to Mexico or the U.S. That even compounds the U.S. situation.

Not only did they have the restructuring and only about a quarter of the job loss we did, in fact a lot of our job losses went to the United States of America. Gillette was the very first company on this list. The day after Mulroney was re-elected they packed up, left Montreal, 590 jobs lost, and the flow has been continuing ever since.

**Mr. Harvey:** Another thing about the recession claim, of course, is that of the roughly 507,000 manufacturing jobs that were lost from June 1989 to January 1992, 150,000 of those disappeared before the formal onset of the recession. In other words, starting at the commencement of the free trade agreement job losses spiked way up, and they stayed at that high level through the entire period.

It is all very well to talk stats and bandy figures about, and that sort of thing, but of course what we are talking about here has human impact, deep and abiding human impact. Can any of you, from your own personal experience of friends or neighbours, indicate at the personal family level what kind of impact you have seen of the free trade agreement?

**Mr. Christie:** I could quickly respond to that. As an elected union representative I represented members of AUP Local 50, which is the ALCB in Alberta. I have seen our members lose their jobs. The Government of Alberta and the ALCB told them that they were closing the ABA cold beer stores strictly because of the FTA, that it was because of that regulation they were closing.

I went into the store and talked to the members I represented. For 20-plus years they have worked in this position and they have dedicated their lives and their careers to this company. Now they are told they're out on the street after 20 years with no compensation because of the FTA.

These people go back to their families—they have been there for 20 years—and say they're out of a job. We can't put forward here today the devastating effects not only on the worker but on the entire family. The job loss is incredible, as is the effect it has had on Canadian families from coast to coast.

**Mr. Harvey:** In your opinion, the NAFTA will simply make it worse?

**Mr. Christie:** Much, much worse.

**Mr. Harvey:** You folk obviously put a lot of effort into preparing this brief today, and I know people like you are appearing before this committee in those very few places to which it is travelling. People like you have appeared before the committee in Ottawa, and will appear again before the committee in Ottawa. Obviously you feel extremely deeply about this. You believe there is a great deal at stake.

Do you believe that the government is going to listen to you? Do you believe that your appearance here today is going to make any difference to the government?

[Traduction]

liste des sociétés qui, de novembre 1988 à novembre 1990, ont quitté le Canada, fermé leurs usines de façon permanente et sont allées soit au Mexique soit aux États-Unis. Ceci aggrave encore la situation américaine.

Car les États-Unis ont eu non seulement la restructuration et un quart seulement des pertes d'emplois que nous avons subies, mais un grand nombre de ces emplois sont allés aux États-Unis. Gillette est la première de cette liste: Cette société a plié bagage le lendemain de la réélection de Mulroney et a quitté Montréal en lui faisant perdre 590 emplois; l'hémorragie, depuis, n'a pas tari.

**M. Harvey:** On dit également de la récession que sur les 507 000 emplois manufacturiers qui ont été perdus entre juin 1989 et janvier 1992, 150 000 avaient disparu avant que ne commence vraiment la récession. Autrement dit, dès le commencement de l'application du libre-échange, le nombre de pertes d'emplois est monté en flèche et s'est maintenu à ce niveau élevé pendant toute la période.

Les statistiques et les échanges de chiffres, c'est très impressionnant, mais nous parlons là de conséquences au plan humain, des conséquences terribles et durables. L'un d'entre vous a-t-il connu, personnellement ou par l'intermédiaire d'amis ou de voisins, le genre de répercussions que peut avoir au niveau familial et personnel cet accord de libre-échange?

**M. Christie:** Je peux vous répondre rapidement sur ce point. Je suis représentant élu d'un syndicat, la section 50 de l'Alberta Union of Provincial Employees, qui est l'ALCB en Alberta. J'ai vu nos membres perdre leur emploi, et le gouvernement de l'Alberta ainsi que l'ALCB leur ont dit qu'ils fermaient les débits de bière ABA à cause de l'ALÉ, que c'était à cause de cela qu'ils étaient obligés de fermer.

Je suis allé sur place parler aux membres que je représentais. Ils avaient plus de 20 ans d'ancienneté, avaient consacré leur vie et leur carrière à cette société et voilà qu'on les met à la porte, après tout ce temps, sans même les indemniser, à cause de l'ALÉ.

Ces gens, après 20 ans dans le même emploi, ont annoncé à leurs familles qu'ils sont au chômage. Comment décrire l'effet dévastateur non seulement pour l'employé, mais pour la famille tout entière? La perte d'un emploi est un coup très dur et l'effet de toutes ces pertes sur les familles du Canada tout entier est une calamité.

**M. Harvey:** Et à votre avis l'ALÉNA ne fera qu'empirer les choses?

**M. Christie:** De beaucoup.

**M. Harvey:** Vous avez consacré beaucoup d'efforts à préparer ce mémoire, et je sais que des gens comme vous comparaissent devant le comité dans les rares endroits par lesquels il passe. Des gens comme vous ont comparu à Ottawa, d'autres comparaitront de nouveau à notre retour. C'est une question qui vous tient énormément à coeur, car vous savez tout ce qui est en jeu.

Pensez-vous que le gouvernement soit disposé à vous entendre? Votre comparaison de ce jour va-t-elle l'influencer tant soit peu?



[Text]

[Translation]

**Mr. Christie:** I would like each of our members to respond to this. I think this government has not listened to Canadians since 1984. We have gone through eight years of this. They did not listen to us on the GST. They did not listen to us on FTA. They did, in no way, shape or form, listen to us on the Constitution. I think it is time this government resigned and called an election. Let us elect a government that represents the wishes of the Canadian people, one that has ears, one that just doesn't talk but one that listens to Canadian people.

**Mr. Manzara:** I would like to pick up from that, if I might, and say from experience that it is the prevailing federal government that is not listening to the people. What effect will this have on the decision? Perhaps very little.

**Mr. Harvey:** How does that make you feel?

**Mr. Manzara:** It makes me feel challenged to want to just keep passing the message, passing it down to my neighbours to understand what is really affecting their lives that they don't seem to be able to see.

You were talking about personal experiences. I guess it is arguable whether some of these can be tied into the free trade agreement, but I have noticed lately with a family of five, the youngest at 23 and two of them looking for work, that they work equally hard trying to find themselves employment for a salary that would be \$7.50 an hour or less as they would if they had a job. That is distressing for me to see.

• 0950

I am a grandfather. People often ask me why I am here. What would I be doing sitting at this table? I also admit I am a retired person who has complete independence to work in the community the way I do. The one thing that motivates me in everything I do is looking at my children and understanding that under the circumstances and the prevailing way our country is today, they will never have a hope of enjoying the advantage that I do. If I can say that about my children, and if things prevail, I am deadly frightened about what I am leaving for my grandchildren. That's what motivates me in doing what I am doing and in sitting here today.

**Mr. Harvey:** Good for you.

**Ms Baxter:** The current government, under the leadership of Brian Mulroney, is not acting in the national interest, and I am sorry to say that I feel our elected representatives have forgotten what their obligations are. They are no longer serving the interests of Canada or Canadians.

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** I wonder whether the organization appearing before us would put on the record its position with regard to GATT.

**Ms Baxter:** Could you be a little more specific? Do you mean in the event of termination of the FTA?

**Mr. Van De Walle:** No, the GATT as it is today. The whole world is moving to free trade and that is what GATT is all about.

**M. Christie:** Je voudrais laisser à chacun de nos membres le soin de répondre. Ce gouvernement n'écoute pas les Canadiens, et voilà huit ans que cela dure, depuis 1984. Ils ne nous ont pas écoutés quand il était question de la TPS, ou de l'ALÉ. Ils ont fait la sourde oreille quand il y allait de la Constitution. Il est grand temps, je pense, que ce gouvernement démissionne et convoque des élections. Élisons un gouvernement qui tienne compte des souhaits du peuple canadien, un gouvernement qui ait des oreilles pour entendre et qui ne se contente pas de parler sans écouter.

**M. Manzara:** Je voudrais reprendre à partir de là, si vous le permettez, et vous dire d'expérience que c'est le gouvernement fédéral qui n'écoute pas le peuple. L'effet que nous pouvons avoir sur sa décision? Infime, peut-être.

**M. Harvey:** Et quelle impression ressentez-vous?

**M. Manzara:** Cela me donne envie de faire passer le message, à le faire passer à mes voisins afin qu'ils comprennent ce qui arrive vraiment dans leur vie, ce que le gouvernement semble ne pas voir.

Vous parlez d'expérience personnelle. Je ne sais pas si l'on peut évoquer des expériences personnelles pour l'accord du libre-échange, mais j'ai remarqué dernièrement, dans ma famille de cinq personnes, dont le plus jeune a 23 ans et deux d'entre eux sans emploi, qu'ils travaillent aussi dur à chercher un travail de 7,50 par heure ou moins qu'ils le feraient s'ils avaient un emploi. Tout cela me navre.

Je suis grand-père. Les gens me demandent souvent pourquoi je suis ici, et ce que je fais assis à cette table? Je suis également retraité, et je reconnais jouir d'une complète indépendance, ce qui me permet de travailler dans la collectivité comme je le fais. Ma plus grande motivation, c'est quand je vois les difficultés de mes enfants et que je comprends qu'avec les circonstances actuelles et à la façon dont vont les choses, ils n'auront jamais la même chance que j'ai. Si je peux en dire autant de mes enfants, et si les choses continuent ainsi, je n'ose même pas penser à ce que je laisse en héritage à mes petits-enfants. C'est cela qui m'a poussé à venir vous parler.

**M. Harvey:** Vous avez bien fait.

**Mme Baxter:** Le gouvernement actuel, avec à sa tête Brian Mulroney, n'agit pas dans l'intérêt national et nos représentants élus—je suis navrée de le dire—ont oublié où sont leurs obligations. Ils ne servent plus les intérêts du Canada ou des Canadiens.

**M. Van De Walle (St-Albert):** L'organisation qui comparaît devant nous voudrait-elle faire connaître officiellement sa position sur le GATT?

**M. Baxter:** Pourriez-vous être un peu plus précis? Vous voulez dire en cas de résiliation de l'ALÉ?

**M. Van De Walle:** Non, le GATT tel que nous le connaissons actuellement. Le monde entier évolue vers une libéralisation des échanges et c'est de cela qu'il s'agit dans le GATT.

[Texte]

**Ms Baxter:** The GATT has succeeded in changing American tariffs from 50% in the 1930s to 4% at the end of the Tokyo round. The GATT has been a highly successful instrument in trade liberalization. It is a multilateral process. If there are disputes, the disputes are settled not by the parties involved in disputes but by other members. Again, it is a multilateral forum, not a bilateral forum.

Furthermore, under the GATT, if a Canadian business had difficulty in an area, they were represented in the GATT dispute by government civil servants. Now Canadian businesses must undertake enormous costs to fight legal battles through a system in the States where the decision is made as to whether or not U.S. trade law is being enforced correctly.

**Mr. Van De Walle:** What is your position with regard to the disputes prior to the free trade agreement? Compare that with what was in place for the free trade and what is being proposed in NAFTA.

**Ms Baxter:** Brian Mulroney said that more than anything else, he wanted to see freedom from harassment under the free trade agreement. He was looking for freedom from harassment and trade disputes. Of course, what we have all seen is an escalation in trade disputes—a very dramatic escalation. We are now in a situation in which an American industry can simply petition for countervail and get it, and then even if a dispute is resolved in Canada's favour, they can re-petition.

**Mr. Christie:** I would just like to add that the big selling thing Mulroney tried to put down our throats back in 1988 was that this was going to stop the harassment. Well, let's deal with the figures. In the eight years prior to the free trade agreement we had six harassments. Since the three years under this free trade agreement we have had twenty-five harassments. If my math isn't quite right, somehow I don't see how that promise didn't come true again. In fact, it has escalated 300%.

**Ms Baxter:** Fred Telmer, the president of Stelco, has referred to the dispute settlement mechanism in the free trade agreement as an empty shell. He has also said that it will now be rolled over into NAFTA. That is our position, too.

**Mr. Van De Walle:** In the dispute settlements, who has won the largest number of cases?

**Ms Baxter:** I can't give you a breakdown. I don't have those figures here.

• 0955

**Mr. Van De Walle:** The Canadians have been successful in more cases than not.

**Ms Baxter:** I don't know. I can't give you the exact figures, but I know that's not the case. If we do win a case, the American industry can turn around right away and petition for countervail again.

**Mr. Van De Walle:** You have to go with the records.

I think you made reference to farms failing and that sort of thing. I wonder what your thoughts are as far as the GATT and Canada's position in trying to save farms are concerned.

[Traduction]

**Mme Baxter:** Le GATT est parvenu à faire passer les tarifs américains de 50 p. 100 dans les années trente à 4 p. 100 à la fin du Tokyo Round. Le GATT a été un instrument très utile pour la libéralisation des échanges; c'est un processus multilatéral et, en cas de différends, ceux-ci sont réglés non par les parties en cause, mais par les autres membres. C'est une tribune multilatérale, je le répète, et non bilatérale.

En outre, avec le GATT, si une entreprise canadienne est en difficulté, elle est représentée devant le GATT par des fonctionnaires du gouvernement, alors que les entreprises canadiennes doivent engager des frais considérables pour faire juger devant un tribunal américain si la loi commerciale américaine a ou non été appliquée correctement.

**M. Van De Walle:** Que pensez-vous du règlement des différends avant l'Accord de libre-échange? Comparez cela avec ce qui est en place pour le libre-échange et ce qui est proposé dans l'ALÉNA.

**Mme Baxter:** Brian Mulroney disait que ce qu'il voulait avant tout, avec l'Accord de libre-échange, c'était de mettre fin au harcèlement et aux différends commerciaux. Or, qu'avons-nous vu depuis la conclusion de cet Accord, sinon une augmentation en flèche de ces différends? La situation est telle qu'à l'heure actuelle, une société américaine peut demander des droits compensatoires et les obtenir, et même si le différend est réglé en faveur du Canada, elle peut renouveler sa demande.

**M. Christie:** Je voudrais simplement ajouter que l'argument massue de Mulroney, en 1988, pour faire passer cette pillule, c'est qu'il n'y aurait plus de harcèlement. Eh bien, consultons les chiffres: Dans les huit années qui ont précédé la conclusion de l'Accord nous avons six litiges, et dans les trois années qui ont suivi cette conclusion, nous en avons eu 25. Qu'est-il advenu de cette belle promesse? Les litiges, en fait, ont augmenté de 300 p. 100.

**Mme Baxter:** Fred Telmer, président de Stelco, disait du mécanisme de règlement des différends de l'Accord de libre-échange que ce n'était qu'un vain mot. Il a également dit que le même dispositif va être adopté pour l'ALÉNA. C'est également notre position.

**M. Van De Walle:** Dans le règlement des différends, qui a obtenu gain de cause le plus souvent?

**Mme Baxter:** Je ne peux pas vous donner de chiffres, je ne les ai pas sur moi.

**M. Van De Walle:** Les Canadiens en ont gagné plus qu'ils n'en ont perdu.

**Mme Baxter:** Je ne sais pas. Je ne peux pas vous donner de chiffres exacts mais je pense que ce n'est pas le cas. Quand nous gagnons dans un secteur, les industriels américains peuvent immédiatement exercer des pressions pour obtenir à nouveau des droits compensatoires.

**M. Van De Walle:** Il faut s'en tenir aux chiffres.

Vous avez parlé tout à l'heure des agriculteurs qui font faillite. Je voudrais savoir ce que vous pensez de l'évolution du GATT et de la position du Canada, qui s'efforce de sauver les agriculteurs.



[Text]

**Ms Baxter:** We could talk about marketing boards or wheat, but let's talk about generalities. If we go with the GATT and drop the NAFTA and the free trade agreement, our marketing boards will survive. On the other hand, if we drop the GATT and go with the NAFTA and the free trade agreement, we will see the end of the marketing board system that has served this country so well, and is a model for the Third World.

**Mr. Van De Walle:** I think there was some reference made to Bill C-91 in the discussion. If you look at the Dunkel report as it relates to the GATT, it says it will eliminate compulsory licensing. That is the position of the Canadian government.

**Ms Baxter:** What we see with the Dunkel text is a measure to reduce non-tariff measures and bring in tariffication. Tariffs would be reduced under the Dunkel proposal; however, we would still have significant tariffs to reduce the inflow of agricultural products from the United States and Mexico. We would still be able to protect our farmers.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** I would like to begin by complimenting the Action Canada Network for Alberta for a very comprehensive and informative brief. It raises many questions, but I would like to focus on one specific section of your brief, which deals with the weakening of Canada's ability to insist on high health, safety, environmental, labour and other standards if the NAFTA is adopted.

You rightly discussed throughout your brief the decision by Canada to embark on the free trade agreement with the United States and expand it to include Mexico in the context of the GATT and the obligations we have as a member of the GATT and the Uruguay round, which is incomplete and may not be signed. I would like to ask some questions about standards in the context of the GATT framework, compared with the framework being offered by this government to include ourselves in a North American agreement.

One of the arguments your group has made concerns the reduction of sovereignty as a result of being in the FTA, which will be further reduced if we join the NAFTA. One of the expressions of sovereignty for Canada would be to set our own health and safety standards, our own labour standards, our own minimum wage laws, our own environmental regulations and our own regulations governing other aspects of activity. Of course, you know that whichever way we go in terms of the international trading system, environmental standards, whether they go up or down, are going to be embedded in and be a part of the rules for trade or the absence of rules for trade in the future.

[Translation]

**Mme Baxter:** Nous pourrions parler d'offices de commercialisation ou de blé, mais parlons plutôt de questions générales. Si nous signons le GATT et que nous abandonnons l'ALÉNA et l'ALÉ, nos offices de commercialisation survivront. En revanche, si nous rejetons le GATT et conservons l'ALÉNA et l'ALÉ, nous assisterons à la disparition de notre système d'offices de commercialisation, qui nous a tellement bien servi et qui est un modèle pour le Tiers-monde.

**M. Van De Walle:** Vous avez parlé tout à l'heure du projet de loi C-91. Si on examine le rapport Dunkel, concernant le GATT, on y voit une proposition d'abolition des licences obligatoires. C'est aussi la position du gouvernement canadien.

**Mme Baxter:** Le texte Dunkel est destiné à réduire les barrières non tarifaires et à tenter d'abaisser les droits de douane. Il resterait cependant des droits de douane non négligeables pour limiter l'entrée des produits agricoles des États-Unis et du Mexique. Nous pourrions donc toujours protéger nos agriculteurs.

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Je voudrais commencer par féliciter le réseau Action Canada de l'Alberta pour nous avoir présenté un mémoire très complet et très intéressant. Certes, il soulève de nombreuses questions, mais il y en a une qui m'intéresse en particulier: l'affaiblissement éventuel du Canada, si l'ALÉNA est adopté, à imposer des normes rigoureuses en matière de santé, de sécurité, d'environnement, de main-d'oeuvre, etc.

Vous discutez dans votre mémoire de la décision du Canada de négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis, puis d'étendre les négociations pour y inclure le Mexique, dans le contexte du GATT et de nos obligations à titre de membre du GATT et de partie prenantes à l'Uruguay round, même si l'on sait que les négociations ne sont pas terminées et risquent même de ne jamais aboutir. Je voudrais savoir si le Canada aurait toujours la possibilité d'imposer des normes rigoureuses dans le contexte du GATT, par rapport aux moyens qui lui sont offerts à cet égard dans l'accord nord-américain.

Vous affirmez que la souveraineté canadienne a été réduite par l'ALÉ, et qu'elle le serait encore plus par l'ALÉNA. Or, l'une des formes de cette souveraineté concerne le droit d'établir nos propres normes de santé et de sécurité, nos propres normes de main-d'oeuvre, nos propres lois sur le salaire minimum, nos propres règlements sur l'environnement, et nos propres règlements dans beaucoup d'autres domaines. Vous savez bien sûr que des normes environnementales seront intégrées dans les règles commerciales qui seront établies par le truchement de nouvelles ententes internationales, que ces règles soient meilleures ou non.

• 1000

The same thing is going to be true with whether or not there are adequate labour standards, whether there's free collective bargaining, and whether there are health and safety standards, for example, not only in Mexico but also in other

La même chose vaut pour les normes sur le travail, le droit à la négociation collective libre, les normes sur la santé et la sécurité, et non seulement au Mexique mais aussi dans d'autres pays du Tiers-monde. Les ententes internationales,

[Texte]

countries in the Third World. International agreements, whether they be trade agreements or other forms of agreements, are progressively going to include references to these forms of standards. As someone we may be familiar with, in a recent article in the *Harper's* magazine... the article I'm referring to is an essay by Walter Russell Mead called "Bushism Found". Basically, he said—and I think he's right—that the crucial question facing those of us who are interested in all of these questions is whether or not GATT or other international agreements are going to harmonize up or harmonize down. Clearly, if there is any harmonization to take place—and maybe you don't believe that's the way to go—then those who want to harmonize up would want to move to have this happen... that standards be raised not lowered. Obviously, I guess from your brief that your fear is... what is happening with the FTA and what will happen even further with the NAFTA is that the harmonization will go down because of the design of this agreement.

I don't know what you have to say about the harmonization that is going to take place, in your view, if the Uruguay round is passed. Maybe you have some comments on this.

You could refer to any of these forms of standards and protections for human beings that I referred to. I'd like to know, as a general point, whether it is your view that Canada ought to be preserving its national sovereignty to set its own standards, independent of the world community. I'd like to know whether or not it should be proceeding to, in a sense, be a leader in setting the standards in international agreements, if this course means we give up sovereignty in the process, because to become part of an international agreement necessarily involves giving up some national sovereignty. The question is what you'd give up that national sovereignty for. Do you give up the national sovereignty to give more power to the multinationals or do you give up this national sovereignty in order to create a better place for everybody in the world to live in? That's the real fundamental question.

I want to ask you a question as a group that has followed this for four years and has done some really good work in developing an alternative approach to our thinking in Canada about which way to go in terms of trade policy and in terms of all of these other questions now becoming a part of trade policy. What are your thoughts on the approaches that Canada should pursue, setting aside the issue of sovereignty, which is being given up by these comprehensive trade agreements, against the reality that all of these questions of environmental standards and all of these other issues will necessarily involve international negotiations of one kind or another?

In your brief you talked about the inadequate environmental provisions in the NAFTA. I agree they're inadequate. As inadequate as they are—and I think we should go much further—most people say that the mere reference to the environment in a trade agreement is progress, because the GATT said nothing about the environment, and that because GATT is a broader framework, it is harder to get consensus even on the basics of

[Traduction]

qu'elles portent sur le commerce ou sur d'autres secteurs d'activités, vont peu à peu intégrer des normes de cette nature. Je lisais récemment dans le magazine *Harper's* un article de Walter Russell Mead intitulé «Bushism Found». L'auteur y disait—avec raison, je pense—que le problème crucial auquel nous faisons face dans ce domaine est de savoir si le GATT ou les autres ententes internationales ont provoqué une harmonisation vers le haut ou vers le bas. Manifestement, s'il doit y avoir harmonisation—mais vous ne partagez peut-être pas cette opinion—it est préférable d'harmoniser vers le haut que vers le bas. Or, si je comprends bien votre mémoire, vous craignez que l'ALÉ n'entraîne déjà une harmonisation vers le bas, et que cette tendance empirera avec l'ALÉNA.

Je me demande si vous avez quelque chose à dire au sujet de l'harmonisation que provoquera l'Uruguay round.

On peut envisager ce problème d'harmonisation pour toutes les normes ou mesures de protection des êtres humains auxquels je faisais allusion plus tôt. J'aimerais savoir, d'un point de vue très général, si vous croyez que le Canada devrait préserver sa souveraineté nationale pour fixer ses propres normes, indépendamment de la communauté mondiale. J'aimerais savoir si le Canada devrait être un chef de file dans l'établissement de normes par le truchement des ententes internationales, même si cela l'oblige à abandonner une part de sa souveraineté, ce qui est une conséquence inévitable de la ratification de n'importe quelle entente internationale. Au fond, la question revient à savoir pourquoi on abandonne une partie de sa souveraineté nationale. Est-ce pour donner plus de pouvoirs aux multinationales ou pour créer un monde meilleur pour tout le monde? Voilà la vraie question.

Étant donné que votre groupe se penche sur ces questions depuis quatre ans, et qu'il a déjà fait un excellent travail pour stimuler une réflexion originale sur les mesures que devrait prendre le Canada en matière de politique commerciale et de toutes les autres questions qui s'y rattachent désormais, j'aimerais connaître votre avis. Laissons de côté pour le moment le problème de la souveraineté que l'on abandonne en ratifiant ces ententes commerciales globales. Dites-nous plutôt votre avis sur toutes ces questions de normes environnementales et sociales qui sont inévitablement touchées par les négociations internationales.

Vous dites dans votre mémoire que les dispositions de l'ALÉNA concernant l'environnement sont insatisfaisantes, opinion que je partage. Toutefois, même s'il conviendrait de les améliorer, la plupart des analystes estiment que le simple fait de parler de l'environnement dans une entente commerciale constitue un progrès. En effet, le GATT ne dit rien sur l'environnement et, comme il s'agit d'une structure commerciale beaucoup plus générale, il sera beaucoup plus



[Text]

the environment in a body that has 108 participants than it is in a body that has three or four. How far should Canada go in preserving its sovereignty and under what circumstances do you accept that we cede sovereignty in order to achieve objectives, which I think we both share, in terms of protecting the environment, improving labour standards, improving health and safety standards, so that they're closer to our own and perhaps even better than our own? I'll leave that big philosophical question to anyone who wants to take it on.

[Translation]

difficile d'y dégager un consensus sur l'environnement, puisque cela concernera 108 participants et non pas trois ou quatre seulement. Jusqu'où le Canada devrait-il aller pour préserver sa souveraineté, et dans quelles circonstances accepteriez-vous qu'il en cède une partie pour atteindre les objectifs que nous partageons en matière de protection de l'environnement, d'amélioration des normes sur le travail, de resserrement des normes sur la santé et la sécurité, etc? J'adresse cette grande question philosophique à quiconque veut bien y répondre.

• 1005

**Mr. Christie:** I would like to respond to that. First and foremost, I don't think Canada should give up any of its sovereignty on any issues when it comes to standards that are going to affect the life and welfare of Canadians, whether it be environmental or labour standards.

I would like to refer back to the issue of lowest common denominator and the highest common denominator. The countries of the European Economic Community have forced anybody who wants to be part and parcel of that agreement to raise their environmental standards, to raise their labour standards, to the highest common denominator. What we've seen in North America is the exact opposite. What we've been forced to do in the last four years is lower Canadian standards to the American standards. That is totally unacceptable. In the United States 21 states have right to work legislation. You look at the standards. You look at the standards in any aspect of the society in those 21 states and you will see that all, except for Nevada, are below the U.S. national standards. It's up to us to bring up those standards.

I would like to go on to Mexico as well. You have in Mexico a government that is not democratic. They were not democratically elected. They rigged the election; further, the union movement in Mexico is tied directly to the PRI. They are not free, independent unions. They are in bed with the government and they do everything the government wants them to do or else they are history, they're toast.

The fact is that we have to raise the standards of the Mexican workers, we have to raise the environmental standards of Mexico, but most importantly we have to have enforcement of those standards. Even the current standards in Mexico, which are lax, i.e., labour and environment, are not enforced. The government doesn't enforce them. The workers don't have the ability to have them enforced. We have to bring up those standards to Canadian standards. In no way, shape or form should we relax the standards in Canada, the standards in Alberta. In Alberta we have a right of workers to refuse unsafe work. They do not have that in Mexico. In no way, shape or form, should we give that up. That right should be given to all workers in North America. If that job is going to cause death, injury, illness to that person or to any other worker, or to their family, for that matter, if they're going to take contaminated materials home

**M. Christie:** J'aimerais le faire. Tout d'abord, j'estime que le Canada ne devrait abandonner aucune parcelle de sa souveraineté lorsqu'il s'agit de normes touchant directement la vie et le bien-être des Canadiens, qu'il s'agisse du domaine de l'environnement ou du travail.

Je voudrais revenir à cette question de plus bas ou plus haut commun dénominateur. Les pays de la Communauté économique européenne ont obligé tous ceux qui veulent se joindre à eux à relever leurs normes, sur l'environnement et le travail, pour atteindre le plus haut commun dénominateur. Ce que nous voyons en Amérique du Nord est exactement le contraire. Depuis quatre ans, nous sommes obligés d'abaisser les normes canadiennes jusqu'aux normes américaines, ce qui est totalement inacceptable. Aux États-Unis 21 États ont adopté des lois sur le droit au travail. Examinez leurs normes, sur n'importe quelle question intéressant globalement la société, et vous verrez qu'elles sont plus basses dans ces 21 États qu'à l'échelle nationale, sauf au Nevada. C'est à nous qu'il appartient de relever ces normes.

Prenons le cas du Mexique. Ce pays a un gouvernement qui n'est pas démocratique, qui n'a pas été élu de manière démocratique puisque les élections ont été trafiquées. De plus, le mouvement syndical mexicain est directement lié au PRI. Il n'y a donc pas de syndicats libres et indépendants. Les syndicats sont acoquinés avec le gouvernement et ils font tout ce que le gouvernement leur dit, si non ils disparaissent.

Le fait est que notre objectif devrait être de relever les normes s'appliquant aux travailleurs mexicains, ainsi que les normes environnementales du Mexique, mais surtout en assurer l'application rigoureuse. Même si les normes mexicaines actuelles ne sont pas très élevées, le pire est qu'elles ne sont même pas appliquées. Le gouvernement n'y veille pas et les travailleurs n'ont pas la possibilité de les imposer. Il nous faut donc oeuvrer pour que ces normes soient équivalentes aux nôtres. Nous ne devrions donc en aucun cas porter atteinte aux normes en vigueur au Canada, aux normes en vigueur en Alberta. Dans notre province, les travailleurs ont le droit de refuser un travail mettant leur vie en danger. Ce n'est pas le cas au Mexique. Il est absolument inimaginable que nous abandonnions ce droit. Au contraire, il devrait être accordé à tous les travailleurs nord-américains. Si un emploi risque de provoquer la mort, la blessure ou la

[Texte]

and contaminate their families, they have the right to refuse that unsafe work. It's legislation for which workers in Canada fought for years. Standards like that should never be changed.

**Ms Baxter:** GATT doesn't prevent us from having our own environmental standards. In trade agreements, environmental standards are not a priority and they're hardly ever mentioned. They're mentioned in this agreement, in the preamble, and it's not enforceable. What we are looking at, as you point out, is perhaps a linkage between trade and environment. I would like to mention the name of Robert Reinstein here. He was the gentleman who led the American refusal to have a conference on global warming at the Rio. He also turns out to be the gentleman who was the key player for the Americans in formulating the energy section of the free trade agreement, so we certainly do see linkages.

We don't feel we need to give up sovereignty to have trade. I think to say that you have to give up your sovereignty to have trade is misleading, and it's incorrect.

I'd like to conclude my comments here with a quote from Michelle Swenarchuk. Michelle is an environmental lawyer with the Environmental Law Association and she has recently given a briefing to many groups involved in fighting the NAFTA and the FTA on environment.

She concludes with this very powerful statement:

In the common law system we have been entitled to knowledge about the laws affecting us since 1372. But these overarching legal regimes, and that's what the trade agreements are, are conducted and administered completely in secret.

**The Chairman:** You'll be pleased to know that our first witness when we met in Ottawa was Michelle. I thank Action Canada for coming forward.

**Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** I just have one short question.

• 1010

I was stuck by a comment made by Ms Baxter. I want her to know that governments are not uninvolved in this. The Government of British Columbia has sent a letter to the federal government saying, no, it wants out of NAFTA because it compromises its sovereignty. The Government of British Columbia has also set up its own provincial house committee for hearings on NAFTA and that will be instituted. I would urge other provincial governments to do the same. As far as globalization is concerned, Mexico has already had the experience under the name of Cortes.

[Traduction]

maladie du travailleur, de n'importe quel autre travailleur ou même de sa famille, ce qui est envisageable si le travailleur se trouve dans un secteur contaminé et qu'il risque donc ainsi de contaminer sa famille, il a parfaitement le droit de refuser ce travail. C'est une protection législative que les travailleurs canadiens ont obtenue après des années de lutte. Des normes comme celle-là ne devraient jamais être modifiées.

**Mme Baxter:** Le GATT ne nous empêche pas d'établir nos propres normes environnementales. Cependant, l'environnement n'est pas une priorité dans les ententes commerciales, et on y fait rarement allusion. Cette fois-ci, on en parle dans cet accord, mais les dispositions pertinentes n'ont pas force exécutoire. Ce que nous devrions envisager, comme vous le dites, c'est d'établir un lien entre commerce et environnement. Laissez-moi vous parler ici de Robert Reinstein, qui est cet Américain qui a pris la tête de la campagne menée aux États-Unis pour refuser de participer à une conférence à Rio sur le réchauffement de la planète. Il se trouve que ce monsieur était aussi le principal représentant des Américains lors de l'élaboration des dispositions de l'Accord de libre-échange concernant l'énergie. Vous voyez qu'il y a un lien.

Nous ne pensons pas qu'il soit nécessaire pour nous de céder une part de notre souveraineté pour faire du commerce. Dire que l'on doit abandonner sa souveraineté pour faire des échanges commerciaux est trompeur.

Je voudrais conclure mes remarques en citant une déclaration de Michelle Swenarchuk, spécialiste du droit de l'environnement qui travaille pour l'Association du droit environnemental. Elle a récemment organisé des séances d'information pour de nombreux groupes luttant contre l'ALÉNA et L'ALÉ pour des questions environnement.

Sa conclusion était la suivante:

Dans notre régime de common law, nous avons depuis 1372 le droit de tout savoir sur les lois qui nous touchent. En revanche, avec ces nouveaux régimes juridiques de portée générale, je veux parler des ententes commerciales, les négociations sont menées en secret, et les dispositions sont appliquées en secret.

**Le président:** Vous serez certainement heureuse d'apprendre que le premier témoin que nous ayons accueilli à Ottawa était précisément Michelle. Je vous remercie d'être venue témoigner devant notre comité.

**M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** Puis-je poser une très brève question?

J'ai été frappé par une remarque de M<sup>me</sup> Baxter et je tiens donc à lui dire que les gouvernements ne restent pas inactifs dans tout cela. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a adressé une lettre au gouvernement fédéral pour lui dire qu'il ne veut pas ratifier l'ALÉNA car cela compromettra sa souveraineté. Ce gouvernement a aussi mis sur pied son propre comité provincial qui tiendra des audiences sur l'ALÉNA. J'invite instamment les autres gouvernements provinciaux à faire de même. En ce qui concerne la globalisation, le Mexique en a déjà eu une bonne expérience autrefois, avec un certain Cortés.



[Text]

**The Chairman:** Thank you. I didn't realize it was a rhetorical question, Dave.

**Mr. Barrett:** It was just information, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Oh, I see. Our next witness is Gerald J. Finn, the Vice-President of Public Affairs and the Environment, Novacor Chemicals Limited.

Mr. Finn, please make an opening statement and then the members will ask questions.

**Mr. Gerald J. Finn (Vice-President, Public Affairs and the Environment, Novacor Chemicals Limited):** Thank you very much for inviting me. I have a brief opening statement and I've circulated copies of that to those who are interested.

I've been involved with trade policy and trade agreements for about six years. Currently I'm the chairman of the trade policy committee of the Canadian Chemical Producers' Association and I also represent Novacor's interest in this regard. My remarks today are on behalf of Novacor, but they are shared by the chemical industry.

The bilateral free trade agreement, the FTA, with the United States, was an important initiative for Canada in 1985 to provide our industry with expanded access to the U.S. market and to secure the access that we already enjoyed. This latter objective was very important because 80% of our exports go to the U.S. and we were faced with increasing protectionist forces in the U.S. Congress.

It was estimated there were about 300 protectionist bills introduced in Congress in 1986 and in 1987 to attack perceived subsidies on resources, persistent trade surpluses, and foreign investment and so on. While many of these bills never end up as legislation, they signal the possibility of political interference with the free flow of goods and services.

While we are committed in our industry to GATT as the vehicle for ensuring there are fair and effective rules guiding trade between countries, the Uruguay round was just beginning in the mid 1980s and we did not feel our bilateral concerns could be dealt with in a timely fashion by this multilateral institution.

The FTA was the biggest trade agreement ever concluded between two countries. You are familiar with the main characteristics of that so I won't recite them. The chemical industry supported Canada's decision to join in the consultations leading to a possible NAFTA, even though direct trade between Canada and Mexico is very modest. Novacor and our industry decided to participate for what I would describe as both defensive and offensive reasons.

[Translation]

**Le président:** Merci. Quelle était exactement la question, Dave?

**M. Barrett:** Je voulais seulement donner quelques précisions, monsieur le président.

**Le président:** Ah, je vois. J'accueille maintenant Gerald J. Finn, vice-président, Affaires publiques et environnement, Novacor Chemicals Limited.

Monsieur Finn, veuillez faire votre déclaration liminaire, après quoi nous vous poserons des questions.

**M. Gerald J. Finn (vice-président, Affaires publiques et environnement, Novacor Chemicals Limited):** Merci beaucoup de votre invitation, monsieur le président. J'ai distribué quelques exemplaires de ma déclaration liminaire, pour ceux que cela peut intéresser.

Cela fait six ans que je m'occupe de politique commerciale et d'ententes commerciales. Je préside actuellement le comité sur la politique commerciale de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, et je représente aussi Novacor dans ce contexte. Je m'adresse aujourd'hui à vous au nom de Novacor, mais j'exprime en même temps l'opinion de l'industrie chimique.

L'accord bilatéral de libre-échange, ALÉ, que nous avons négocié avec les États-Unis, constituait en 1987 une initiative importante du Canada pour offrir à notre industrie un accès élargi au marché américain, et pour garantir l'accès dont nous jouissons déjà. Cet objectif était particulièrement important puisque 80 p. 100 de nos exportations sont destinées aux États-Unis et que nous faisons face à cette époque à des tendances protectionnistes de plus en plus fortes au Congrès américain.

Quelqu'un a calculé que près de 300 textes de loi protectionnistes ont été déposés au Congrès en 1986 et en 1987, pour s'attaquer à ce que certains Américains considéraient comme des subventions dans le secteur des ressources naturelles, des excédents commerciaux irréductibles, des entraves aux investissements étrangers, etc. Bien que ces textes soient rarement devenus lois, ils montraient clairement qu'il y avait un risque d'ingérence politique dans la libre circulation des biens et des services.

Bien que nous soyons résolus dans notre industrie à ce que le GATT soit le véhicule garantissant l'instauration de règles justes et efficaces sur le commerce international, les négociations de l'Uruguay Round commençaient à peine au milieu des années quatre-vingt, et nous ne pensions pas que nos préoccupations bilatérales pourraient être réglées de manière opportune dans ce contexte multilatéral.

L'ALÉ fût l'entente commerciale la plus importante jamais négociée entre deux nations. Vous en connaissez les détails je ne les rappellerai pas. L'industrie chimique a appuyé ensuite la décision du Canada de participer aux consultations sur un éventuel ALÉNA, bien qu'il y ait relativement peu d'échanges commerciaux directs entre le Canada et le Mexique. Novacor et notre industrie ont décidé d'y participer pour des raisons que je dirais à la fois défensives et offensives.

[Texte]

• 1015

Defensively, the U.S. is our most important trading partner, while Mexico is one of the least important in terms of the value of trade. Having negotiated an FTA with our major trading partner, we did not want a U.S.-Mexico bilateral agreement to be used to gain leverage against Canada by either the U.S. or Mexico.

Furthermore, the presence of two separate trade agreements, one between Canada and the U.S. and one between the U.S. and Mexico, would give U.S. suppliers and customers the flexibility to operate under the agreement of choice, while their Canadian and Mexican counterparts would be bound by one trade regime.

Mexico and Canada are competitors in areas such as petrochemicals, and both of us want to serve the large U.S. market. If Mexican petrochemicals begin to flow into the U.S. market on better terms than Canadian petrochemicals—either because of energy pricing provisions or less onerous environmental performance requirements—they could force some Canadian production out of the U.S. market.

Additionally, U.S. production could be forced out of their own market for the same reasons, and provide new competition for Canadian production. We believed the best way to be prepared for such events was to be involved in the negotiations.

On the other side, the offensive side, we believe the improved economic prospects following Mexico's adjustment and debt reduction programs, and the establishment of a North American free trade zone, should create substantial investment opportunities over the coming years. There will be a tremendous need to modernize road and rail transportation services, pipeline networks, petrochemical operations, etc. Novacor expects to be able to help in some of these areas.

As part of the NAFTA, Mexico will be the gateway to more markets in Central America and South America. Geographically, Canada and Mexico are convenient partners. The populous Mexico City area is closer to Toronto, Montreal and Vancouver than Montreal and Vancouver are to each other.

Mexico and Canada feel some affinity for each other because both are resource rich, and both are dwarfed by the United States. In addition, both countries have in the past felt the need to restrict foreign investment from the U.S. We have similar trade patterns with the U.S. Exports to the U.S. are approximately 71% and 73% respectively of the Canadian and Mexican totals. Both are import dependent upon the U.S., with Canadian and Mexican rates of 64% and 75%. The U.S. is the least trade dependent upon any one country.

[Traduction]

Défensives, parce que les États-Unis sont notre plus important partenaire commercial, et le Mexique l'un des moins importants, sur le plan de la valeur des échanges. Après avoir négocié l'ALÉ avec notre premier partenaire commercial, nous ne voulions pas qu'une entente bilatérale entre les États-Unis et le Mexique puisse être utilisée par l'un ou l'autre de ces deux pays pour exercer des pressions sur le Canada.

En outre, l'existence de deux ententes distinctes, l'une entre le Canada et les États-Unis et l'autre entre les États-Unis et le Mexique, auraient offert aux fournisseurs et clients américains la possibilité de choisir l'entente la plus favorable pour eux, alors que leurs homologues canadiens et mexicains n'auraient pas eu ce choix.

Le Mexique et le Canada se font concurrence dans des secteurs tels que la pétrochimie, et ils veulent tous deux approvisionner le vaste marché américain. Si la pétrochimie mexicaine obtient accès au marché américain à des conditions plus favorables que la pétrochimie canadienne—soit à cause de prix moins élevés de l'énergie ou de critères moins rigoureux sur le plan environnemental—elle arriverait peu à peu à s'emparer d'une partie du marché américain actuellement détenue par le Canada.

En outre, une partie de la production américaine pourrait également être chassée de son propre marché, pour les mêmes raisons, ce qui l'amènerait à créer une nouvelle concurrence pour les producteurs canadiens. Nous avons donc pensé que la meilleure protection que nous puissions avoir à ce sujet consistait à participer aux négociations.

Je parlais aussi de raisons offensives. Nous croyons qu'une amélioration des perspectives économiques, suite à son programme de redressement économique et de réduction de sa dette, et suite à l'établissement d'une vaste zone nord-américaine de libre-échange, devrait créer des possibilités d'investissements énormes durant les prochaines années. Il y aura un besoin extraordinaire de modernisation des services de transport routier et ferroviaire, des réseaux de pipelines, des installations pétrochimiques, etc, et Novacor espère bien décrocher certains des marchés qui en résulteront.

Dans le cadre de l'ALÉNA, le Mexique deviendra également la porte d'accès à d'autres marchés, en Amérique centrale et en Amérique du Sud. Sur le plan géographique, le Canada et le Mexique sont des partenaires fort compatibles. La ville énorme de Mexico est plus proche de Toronto, Montréal et Vancouver que Montréal ne l'est de Vancouver.

Le Mexique et le Canada ont également certaines affinités puisqu'il s'agit de deux pays riches en ressources naturelles, et de deux pays nains face aux États-Unis. En outre, les deux ont ressenti dans le passé la nécessité de limiter les investissements étrangers émanant des États-Unis. La nature de nos échanges commerciaux respectifs avec les États-Unis est également semblable. Les exportations vers les États-Unis représentent environ 71 p. 100 et 73 p. 100 des totaux canadien et mexicain, respectivement. Nos deux pays sont tributaires d'importations de produits américaines, les taux étant respectivement de 64 p. 100 et 75 p. 100. Les États-Unis sont le pays le moins tributaire du commerce avec nos deux pays.



## [Text]

Canadian and Mexican objectives vis-à-vis the United States are complementary. Along with greater secured access to the U.S. market and sovereignty over sectors perceived to be domestically important, both Canada and Mexico are eager to lay the foundations for the greater institutional integration of the North American market, to manage trade relations, settle disputes and neutralize power disparities among the three countries.

In the energy area, we wanted to ensure the negotiations provided non-discriminatory access to Mexican feedstock supplies at market-determined prices. The FTA energy provisions would be a useful starting point.

In summary, our objectives at Novacor were to protect the gains we made in the FTA, to open up investment in Mexican petrochemicals, remove tariffs on petrochemicals, ensure non-discriminatory access to oil and gas as petrochemical feedstock at market prices, and an effective dispute settlement mechanism based on the FTA model.

Barriers to trade and investment have been removed in the NAFTA. We will have greater access to Mexican markets, thanks to a plan that reduces and phases out tariffs on most chemical products. Tariff reductions will be accompanied by the elimination of many investment barriers under the NAFTA. Mexico currently restricts foreign investment on over 70 petrochemicals. These investment restrictions will eventually dissolve on all but a handful of petrochemical feedstocks.

There is a good dispute settlement provision and several positive developments in the energy area. In fact Pemex, the national oil and gas company in Mexico, is being reorganized in a way that we believe will provide more transparency to their internal energy and feedstock activities.

• 1020

In summary, Novacor does very little business in Mexico, and I would be glad to describe to you, if you're interested, what we do there. We did not view the NAFTA as critical to our future.

However, once it became apparent the U.S. and Mexico were going to enter into trade negotiations, we had to be at the table to protect the gains made in the FTA.

If the NAFTA provided Mexico with investment funds to build petrochemical facilities, we wanted to make certain that their petrochemical industry was playing by the same rules as the U.S. and Canada. With Mexico's rich heritage of

## [Translation]

Les objectifs canadiens et mexicains par rapport aux États-Unis sont complémentaires. Il s'agit non seulement d'obtenir un accès mieux garanti au marché américain, tout en préservant notre souveraineté sur les secteurs que nous jugeons stratégiques sur le plan intérieur, mais aussi de jeter les bases d'une meilleure intégration institutionnelle du marché nord-américain, de mieux gérer les relations commerciales, de mieux régler les litiges commerciaux, et de neutraliser les disparités de puissance entre nos trois pays.

Dans le secteur de l'énergie, nous voulions veiller à ce que les négociations nous donnent un accès non discriminatoire aux approvisionnements énergétiques mexicains, à des prix déterminés par le marché. Les dispositions énergétiques de l'ALÉ pourraient constituer un point de départ utile à cet égard.

En résumé, nos objectifs à Novacor étaient de protéger les gains obtenus dans l'ALÉ, d'ouvrir des possibilités d'investissements dans la pétrochimie mexicaine, d'éliminer les tarifs douaniers sur les produits pétrochimiques, d'assurer un accès non discriminatoire aux matières premières de la pétrochimie que sont le pétrole et le gaz naturel, à des prix fixés par le marché, et d'instaurer un mécanisme efficace de règlements des litiges, s'inspirant du modèle de l'ALÉ.

Les barrières au commerce et aux investissements ont été abolies dans le cadre de l'ALÉNA. Nous avons obtenu un meilleur accès au marché mexicain, grâce à un plan de réduction puis d'abolition des tarifs douaniers sur la plupart des produits chimiques. Les réductions tarifaires seront accompagnées de l'abolition de nombreux obstacles aux investissements. Le Mexique limite actuellement les investissements étrangers dans plus de 70 produits pétrochimiques. Ces limites aux investissements vont peu à peu disparaître sur la totalité des produits d'alimentation de notre industrie, à quelques exceptions près.

L'ALÉNA comporte un bon mécanisme de règlement des litiges, et plusieurs dispositions positives dans le secteur de l'énergie. De fait, Pemex, la société nationale de pétrole et de gaz naturel du Mexique, est en train d'être réorganisée d'une manière qui garantira selon nous plus de transparence à ses activités internes concernant l'énergie et les produits d'alimentation.

Je tiens à préciser que Novacor réalise une très faible part de son chiffre d'affaire avec le Mexique, et je suis tout à fait prêt à vous donner des détails là-dessus si vous le souhaitez. De fait, Novacor ne considère pas que l'ALÉNA soit un élément critique de son avenir.

Cela dit, lorsqu'il est devenu évident que les États-Unis et le Mexique allaient engager les négociations commerciales, il était indispensable pour nous d'être à la table des négociations pour protéger les gains de l'ALÉ.

Si l'ALÉNA permettait au Mexique d'obtenir les capitaux nécessaires pour construire des usines pétrochimiques, nous voulions avoir la certitude que cette industrie pétrochimique appliquerait les mêmes règles du jeu

[Texte]

hydrocarbons and a new surge in foreign investment, they will likely produce petrochemicals in direct competition with Novacor production. The NAFTA, as negotiated, meets our objectives in the chemical industry.

Thank you. I would be glad to answer any questions you have.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Finn. We open this round with Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc:** I'd like to thank Mr. Finn for his presentation.

First of all, could you describe for us which companies are members of the Canadian Chemical Producers' Association and whether it includes the same companies in Alberta that are in the petroleum association?

**Mr. Finn:** No, they're distinctive. The Canadian Petroleum Association, which just recently merged with the Independent Petroleum Association, represents all the large oil and gas producers and many of the smaller ones. The Canadian Chemical Producers' Association represents companies like Dow Chemical, Esso Chemical, and Shell Chemical. The sister companies of Shell and Esso, for example, would be part of the petroleum association. Shell, on its oil side, belongs to the petroleum business; its chemical business belongs to the Canadian Chemical Producers' Association.

In addition, in the Canadian Chemical Producers' Association we have a lot of smaller, more indigenous Canadian companies. Novacor, the company I represent, is probably the largest Canadian chemical company that is a member.

**Mr. LeBlanc:** What are the principal products you sell into the U.S. market?

**Mr. Finn:** We sell several of what we would call primary petrochemicals, things like ethylene, propylene and styrene, which are produced in Canada. We sell them into the U.S. Then there are others that we would call plastic resins—polypropylene, polystyrene and polyethylene—that we sell into the U.S. Probably our biggest volume product is something called methanol, which is produced in Alberta. These others, ethylene and polyethylene, are all produced in Alberta as well, but methanol, which is produced at three different plants in Alberta, is almost exclusively exported from Canada, principally into the U.S. but into other markets beyond the U.S. as well.

**Mr. LeBlanc:** How many people do you employ?

**Mr. Finn:** Novacor Chemicals employs about 3,200 people. If I could add to that, a chemical plant is typically the opposite of many large manufacturing facilities, which tend to be labour-intensive and not as capital-intensive. The chemical business is distinctive by the reverse.

**Mr. LeBlanc:** Capital-intensive.

[Traduction]

que ses homologues américaine et canadienne. Étant la donnée la richesse du Mexique en hydrocarbures, et la perspective d'une explosion des investissements étrangers, il était certain que le Mexique allait se mettre à produire des produits pétrochimiques faisant directement concurrence à ceux de Novacor. L'ALÉNA répond à nos objectifs concernant l'industrie chimique.

Merci beaucoup. Je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur Finn. Nous allons commencer avec M. LeBlanc.

**M. LeBlanc:** Je vous remercie de votre exposé, monsieur Finn.

Tout d'abord, pourriez-vous nous dire combien il y a de sociétés dans l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, et nous dire aussi si ce sont les mêmes, en Alberta, que dans l'association pétrolière?

**M. Finn:** Non, ce ne sont pas les mêmes. L'Association pétrolière du Canada, qui vient de fusionner avec la Independent Petroleum Association, représente tous les gros producteurs de pétrole et de gaz naturel, et certains des plus petits. L'Association canadienne des fabricants de produits chimiques représente des sociétés comme Dow, Esso et Shell. Cependant, des sociétés comme Shell et Esso font également partie de l'association pétrolière. Shell, en ce qui concerne, sa branche pétrolière, fait partie de l'association pétrolière et sa branche chimique de l'Association des fabricants de produits chimiques.

Nous avons par ailleurs au sein de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques bon nombre de petites sociétés canadiennes, plus locales. Novacor, la société que je représente, est probablement la plus grosse société canadienne de chimie qui fait partie de l'association.

**M. LeBlanc:** Quels sont les principaux produits que vous vendez aux États-Unis?

**M. Finn:** Nous vendons plusieurs produits pétrochimiques primaires, comme l'éthylène, le propylène et le styrène. Nous vendons aussi ce que nous appelons des résines plastiques—polypropylène, polystyrène et polyéthylène. Cependant, le produit que nous vendons sans doute en plus grosse quantité aux États-Unis est le méthanol, qui est produit en Alberta. Les autres produits, comme l'éthylène et le polyéthylène, sont également tous produits en Alberta, mais le méthanol, qui est produit dans trois usines différentes de la province, est presque complètement exporté, essentiellement vers les États-Unis mais aussi vers d'autres marchés.

**M. LeBlanc:** Combien de personnes employez-vous?

**M. Finn:** Novacor emploie 3 200 personnes. Permettez-moi d'ajouter que le secteur de la chimie est tout à fait à l'opposé des usines de fabrication dans beaucoup d'autres secteurs, qui ont tendance à exiger beaucoup de main-d'œuvre et peu de capitaux. Dans la chimie, c'est incontestablement le contraire.

**M. LeBlanc:** Beaucoup de capitaux?



[Text]

**Mr. Finn:** It's very, very capital-intensive. When we build a plant it generally is \$500 million to \$800 million, maybe even \$1 billion, and has a small number of people. You produce world-scale volume production in a world-scale plant with lots of capital and not as many people.

**Mr. LeBlanc:** So the magnitude of your industry is more properly represented by the capital investment than by the number of jobs.

**Mr. Finn:** That's correct. There tend to be fewer jobs, but all high-paid and high-skilled.

**Mr. LeBlanc:** I'd like to know about your company's experience with the FTA. You obviously are supportive of the FTA and are happy with the way the FTA has performed in terms of your industry. Could you explain for the committee more precisely how the free trade agreement benefited your company and which provisions and specific aspects of the free trade agreement were most beneficial to your particular company and the products you deal with?

• 1025

**Mr. Finn:** I guess the first area would be in the removal of tariffs. Our company has large, very modern world-scale plants, and we produce at world-scale volumes. The Canadian market is just not big enough to buy the product we produce, so we couldn't just serve the Canadian market from the plants we have. They wouldn't be producing at efficient rates. So we've always exported.

We have to pay tariffs going into any country that has such things. We export most of our methanol from plants around Medicine Hat and Red Deer in Alberta into the U.S., where we were facing a tariff of 18%. That tariff was removed under the FTA, so it had a very, very definite impact on us.

The polyethylene we produce in Joffre, Alberta, and in Mooretown, just outside Sarnia, Ontario, we export to the U.S. as well as to other places. At the time the FTA was negotiated, the tariff on that was 12.5%. Both of those were removed over the five-year period, so that's made our product much more competitive.

The styrene we produce in Ontario had a tariff on it of about, I think, 7.5%. The tariff on styrene also was removed.

In each of these cases, that allows the netback to us to be a little bit better. It's quite significant in a business like ours because we sell big volumes of product at very low prices. We are what's called a commodity producer. You sell something like a pound of ethylene for 20¢, and after you put in your cost of oil and gas, and processing, and all that, you aren't making very much money, so you make your money by selling big volumes.

[Translation]

**M. Finn:** Enormément. Les usines que nous construisons coûtent généralement de 500 millions à 800 millions de dollars, voire un milliard, et elles n'ont besoin que de peu de personnel. On peut produire pour le marché mondial, dans une usine de taille mondiale, avec énormément de capitaux mais relativement peu d'employés.

**M. LeBlanc:** Donc, ce qui caractérise le plus votre industrie, c'est sa forte capitalisation plutôt que son niveau d'emploi.

**M. Finn:** Exactement. Je précise toutefois que tous les emplois sont hautement qualifiés et très bien rémunérés.

**M. LeBlanc:** Je voudrais avoir des précisions sur l'expérience de votre société dans le cadre de l'ALÉ. Il est évident que vous appuyez l'ALÉ et que vous êtes heureux de ces conséquences pour votre industrie. Pourriez-vous cependant nous dire de manière plus précise en quoi l'accord du libre-échange a été bénéfique à votre société, et quels sont ses dispositions qui l'ont été le plus?

**M. Finn:** La première est certainement l'abolition des droits de douanes. Notre société dispose de vastes usines modernes, de taille mondiale, et sa production est aussi de taille mondiale. Le marché canadien n'est tout simplement pas assez gros pour acheter toute notre production et nous ne pourrions certainement pas nous limiter à ce marché avec les usines que nous avons car notre production ne serait pas efficiente. Nous avons donc toujours à exporter.

Quand nous exportons, nous devons payer des droits de douanes. La majeure partie du méthanol que nous produisons dans nos usines de Medicine Hat et de Red Deer, en Alberta, est exporté aux États-Unis, où elle était frappée d'un droit de douanes de 18 p. 100. Ce droit de douanes a été aboli par l'ALÉ, ce qui a eu manifestement des conséquences très nettes sur notre chiffre d'affaires.

Le polyéthylène que nous produisons à Joffre, en Alberta, et à Mooretown, à côté de Sarnia, en Ontario, est également exporté aux États-Unis, et dans d'autres pays. Avant l'ALÉ, il était frappé d'un droit de douanes de 12,5 p. 100. Ce droit de douanes a été aboli en cinq ans, ce qui nous a rendus beaucoup plus compétitifs.

Le styrène que nous produisons en Ontario était frappé d'un droit de douanes d'environ 7,5 p. 100 si je ne me trompe. Ce droit de douanes a aussi été aboli.

Dans chacun de ces cas, cela a eu pour effet d'améliorer un tout petit peu notre marge de bénéfices. Dans un secteur comme le nôtre, c'est très important car nous vendons de très grosses quantités à de très bas prix. Nous produisons à de très bas prix. Nous produisons ce qu'on appelle des denrées de base. Nous vendons une livre d'éthylène pour 20, ce qui veut dire que le marché bénéficiaire est très faible si l'on tient compte du prix du pétrole et du gaz naturel, des coûts de traitement, etc.. Pour faire de l'argent, il faut vendre de très grosses quantités.

[Texte]

The products are all generally reference priced against the U.S. Gulf coast. That's where petrochemical industry pricing around the world is determined. We're always having to compete against that. So when we're able to remove a tariff of 7% or 8%—or, in the case of methanol, 18%—that's a fairly substantial chunk for us in terms of making us competitive.

**Mr. LeBlanc:** Would you consider your products to be value added? What products downstream from the products you sell into the United States market would there be? Is there much downstream from the products you make?

**Mr. Finn:** A fair bit. All of our products we would view as value added, because in every case we start out with hydrocarbons, oil and gas, and upgrade them to something. Some are not upgraded as much as others. Methanol, for example, is really one major stage of upgrading. Styrene would be two stages of upgrading. Then we also take styrene and turn it ourselves in other plants into polystyrene. Polystyrene is the plastic resin that makes the white cups and things like that. So those are all what we view as value-added products.

Then we sell polystyrene resin—which, if you saw it in a big bin, is just like a bunch of little crystals almost—to a plastic converter, who shapes it by heating and moulding it into products like the plastic case on the VCR you rent, the casing on your telephone, bumpers on cars; all those things are made out of it. That's really where there's the most value added, but it's made out of this plastic resin that also has a fair bit of value added in it over the oil and gas.

**Mr. LeBlanc:** Those downstream value-added products, do they still bear a tariff between Canada and the United States?

**Mr. Finn:** At the moment they don't. No. Under the FTA they were all—

**Mr. LeBlanc:** Their tariffs were removed under the FTA.

**Mr. Finn:** Yes. Virtually all tariffs, of course, are removed between Canada and the U.S. under the FTA. It was either a case of being removed immediately, or over five or ten years. But yes, they all were removed eventually.

**Mr. LeBlanc:** Did anything happen over the last five years in the locations of the companies that produce the downstream value-added products you sell?

• 1030

**Mr. Finn:** I don't think there has been any perceptible change in where we sell our products.

The plastic converters, with some exceptions, tend to be small, and they tend to serve fairly local markets. The bulk of them have typically not been major exporters. As for the larger companies to which we sell polystyrene for making plastic bags, I don't think I've noticed any difference as to where they're located.

[Traduction]

Les prix de nos produits sont généralement établis en fonction de ceux des installations américaines du Golfe. C'est de cette manière que l'industrie pétrochimique du monde entier fixe ses prix. Nous avons donc toujours dû nous adapter à cette situation. Quand nous avons réussi à abolir des droits de douanes de 7 p. 100 ou de 8 p. 100—voire de 18 p. 100, dans le cas du méthanol—cela nous a rendus d'un seul coup beaucoup plus compétitifs.

**M. LeBlanc:** Considérez-vous que vos produits sont des produits à valeur ajoutée? Sinon, quels sont les produits qui sont fabriqués à partir de ce que vous vendez aux États-Unis? Y a-t-il beaucoup de production en aval qui découle de la vôtre?

**M. Finn:** Pas mal. Nous considérons que tous nos produits sont à valeur ajoutée car ils représentent tous de la transformation d'hydrocarbures, c'est-à-dire de pétrole et de gaz naturel. Certains ne sont pas aussi transformés que d'autres, cependant. Ainsi, le méthanol ne représente qu'une seule étape de transformation. Le styrène en représente deux. Ensuite, nous transformons nous-mêmes le styrène en polystyrène, à d'autres usines. Le polystyrène est la résine plastique qui permet de faire les gobelets à blancs isolants, par exemple. À chaque fois, nous ajoutons de la valeur aux produits de base.

Nous vendons ensuite la résine de polystyrène—qui est presque comme un ensemble de petits cristaux—à un transformateur de plastiques qui la moule en la chauffant pour fabriquer des produits comme le coffret de plastique des magnétoscopes à louer, la boîte de votre téléphone, les pare-chocs de votre voiture, etc. C'est évidemment à cette étape qu'il y a le plus de valeur ajoutée, mais tout cela est fait en résine de plastique qui représente elle-même un ajout de valeur important par rapport au pétrole et au gaz naturel.

**M. LeBlanc:** Ces produits sont-ils toujours frappés de droits de douanes aux États-Unis?

**M. Finn:** Pour le moment, non. En vertu de l'ALÉ...

**M. LeBlanc:** Les tarifs ont été abolis avec l'ALÉ?

**M. Finn:** Oui. Bien sûr, la quasi-totalité des tarifs douaniers ont été abolis entre le Canada et les États-Unis grâce à l'ALÉ. Ceux qui ne l'ont pas été immédiatement devaient l'être sur une période de cinq ou dix ans. Ils le seront tous bientôt.

**M. LeBlanc:** Y a-t-il eu des changements notables, au cours des cinq dernières années, dans les collectivités où sont établies les sociétés qui fabriquent ces produits en aval à valeur ajoutée?

**M. Finn:** Je ne pense pas qu'il y a eu de changements perceptibles en ce qui concerne les collectivités où nous vendons nos produits.

À quelques exceptions près, les transformateurs de plastiques sont des petites entreprises, qui ont tendance à desservir des marchés relativement locaux. La majeure partie ne sont pas de gros exportateurs. En ce qui concerne les grosses sociétés qui vendent le polystyrène servant à fabriquer des sacs de plastique, par exemple, je n'ai vu aucune différence quant à l'emplacement de leurs usines.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** They are just small companies serving niche markets for plastic or similar products in either United States or Canada, or wherever.

**Mr. Finn:** That's pretty much the case. On average that's the case.

**Mr. Richardson (Calgary Southeast):** Because you don't have a significant amount of trade currently with Mexico, I'm interested in your interest in NAFTA. I think it's clear from what you've said how much the industry in Canada has benefited from the FTA. But with regard to NAFTA, your concern is if we're shut out of a bilateral deal between Mexico and United States that might provide a maturing Mexican economy with competitive advantage to the Canadian chemical industry.

**Mr. Finn:** Mexico has a lot of resources in Canada and in our company. What we tend to do is take oil and gas and upgrade them into petrochemicals and plastic resins and export those. We think the Mexican economy, if it were fully functioning, would be able to do roughly the same thing, because it has a vast base of oil and gas.

If there were a bilateral trade agreement between the U.S. and Mexico that allowed the U.S. chemical industry to move into Mexico and, through joint ventures or whatever else they decided to do, build several new petrochemical facilities in Mexico, we think the production from those plants might initially serve the Mexican market, but eventually it would start flowing back into the United States. And this can happen in a couple of ways. It can happen because the additional Mexican production is going to start flowing into the U.S. or, if the Mexican production serves more and more of its own market, it can back out U.S. production that is currently going into Mexico.

We feel that if the U.S. gained the exclusive ability—exclusive of Canada—to invest in Mexico and we didn't, it would provide them with better economics and with an opportunity to keep us out of some markets.

We feel, in our company and I think in the Canadian chemical industry, that we have world-scale production facilities, and we feel we're able to compete with companies from anywhere in the world. Novacor currently competes with companies from anywhere in the world. What we're mostly interested in is making sure there aren't any of these exclusive deals that keep us out of markets or that provide preferential treatment for some people.

That's why we felt it was pretty important when it became apparent that the U.S. and Mexico were going to launch into a deal to make sure we were inside the tent to see what's going on, to make sure we try to introduce some discipline into the agreement so it doesn't provide the U.S. or Mexico with some preferential treatment that Canada doesn't enjoy.

[Translation]

**M. LeBlanc:** Ce sont donc de petites sociétés qui desservent des marchés spécialisés pour le plastique ou les produits semblables, au Canada ou aux États-Unis?

**M. Finn:** C'est cela. C'est généralement le cas.

**M. Richardson (Calgary Sud-Est):** Étant donné que vous ne faites actuellement pas beaucoup de commerce avec le Mexique, je voudrais savoir pourquoi vous vous intéressez à l'ALÉNA. Il est évident, vous l'avez bien expliqué, que votre industrie a beaucoup bénéficié de l'ALÉ. Cependant, pour ce qui est de l'ALÉNA, je crois comprendre que votre préoccupation est de ne pas être écarté d'une entente bilatérale Mexique-États-Unis qui risquerait d'offrir à une industrie mexicaine en expansion un avantage compétitif sur l'industrie canadienne. Est-ce bien cela?

**M. Finn:** Le Mexique a beaucoup de ressources naturelles, comme le Canada. Notre activité consiste à transformer le pétrole et le gaz naturel en produits pétrochimiques, puis en résines de plastiques, afin d'exporter ces dernières. Si l'économie mexicaine fonctionnait à plein régime, nous croyons qu'elle serait capable de faire à peu près la même chose, étant donné qu'elle disposerait de vastes ressources en pétrole et en gaz naturel.

S'il y avait une entente commerciale bilatérale entre les États-Unis et le Mexique qui permettait à l'industrie chimique américaine de s'implanter au Mexique pour y construire de nouvelles installations pétrochimiques, dans le cadre de projets conjoints avec des homologues mexicaines, par exemple, la production de ces nouvelles usines serait à l'origine destinée essentiellement au marché mexicain mais elle finirait inévitablement par déborder sur les États-Unis. Et cela pourrait se faire en quelques années seulement. Autrement dit, la production mexicaine supplémentaire pourrait commencer à être écoulée aux États-Unis ou, si elle parvenait à s'emparer d'une part croissante de son propre marché mexicain, cela chasserait une production américaine qui est actuellement vendue au Mexique.

Si les États-Unis obtenaient la capacité exclusive—c'est-à-dire à l'exclusion du Canada—d'investir au Mexique, cela les rendrait plus rentables et leur donnerait la possibilité de nous exclure de certains marchés.

Or, nous estimons disposer au Canada d'une industrie chimique de taille mondiale, et nous pensons être capable de faire concurrence aux autres producteurs du monde entier. À l'heure actuelle, Novacor fait déjà concurrence à toutes sortes d'entreprises partout au monde. Ce qui nous intéresse le plus, c'est de veiller à ce qu'il n'y ait pas d'entente d'exclusivité qui nous empêche d'avoir accès à certains marchés ou qui accordent un traitement préférentiel à certains producteurs.

Voilà pourquoi nous pensons qu'il était très important d'entrer sous la tente où les États-Unis et le Mexique allaient commencer à négocier, afin de voir de quoi ils parlaient et de nous assurer que l'entente ne nous serait pas préjudiciable, ce qui eût été le cas si le Mexique et les États-Unis s'étaient accordé mutuellement un traitement préférentiel dont le Canada eût été privé.

[Texte]

[Traduction]

• 1035

**Mr. Richardson:** You're appearing here in Calgary, but I think you mentioned to the initial questioner you're not only headquartered in Calgary, but you're right across the country. Do you have manufacturing in Ontario as well?

**Mr. Finn:** Yes, we do, and in Quebec.

**Mr. Richardson:** Have the numbers of employees in those industries increased or decreased over the last three years?

**Mr. Finn:** I guess I'd have to qualify the answer or maybe ask you to qualify the question. The number of employees—

**Mr. Richardson:** You mentioned you felt you were competitive internationally. I guess the only fair way to ask the question is in relation to the petrochemical market around the world; therefore, is Novacor growing or is it losing its market share?

**Mr. Finn:** There is always the difficulty of saying the FTA has caused this to happen or something else to happen. Since the FTA has been put in place our company has been able to operate all its facilities in a more efficient and productive capacity. For example, we had two styrene facilities in Ontario, which were both fairly large investments. One of them was shut down because we couldn't compete in the market. Once the tariffs on styrene were removed, we made the decision to invest money in that facility and started it back up. About 40 employees were attached to that facility. That's principally because we already had another sister facility running in the area, so we were able to use some of the same people to start up the second facility.

Once the methanol tariff was removed, we were able to expand the output rather substantially in our three methanol facilities in the province of Alberta. I would say that is really because the economics of selling in the foreign markets improved once we got rid of the tariffs. Again, it's difficult to say a lot of jobs were created as a result of that because we had three plants in roughly the same area over that time period.

Before the FTA, one of them was always operating at less than capacity. We've probably made the jobs we have in that area more secure and maybe added a few, but not a lot.

**Mr. Harvey:** I was most interested in your discussion with Mr. Richardson about the impact in Canada of the free trade agreement. If I understood you correctly, you said in your estimate Novacor had experienced a modest increase in employment, if not due to the FTA, then at least during the period of the FTA. Do I understand you correctly on that?

**Mr. Finn:** That's right.

**Mr. Harvey:** So Novacor now employs more people than it did on December 31, 1988?

**Mr. Finn:** I don't know exactly what the numbers are. I would say that's probably true.

**M. Richardson:** Vous venez témoigner ici, à Calgary, mais je crois que vous avez signalé à celui qui vous a posé les premières questions que vous êtes établis dans toutes les régions du pays. Avez-vous des usines en Ontario également?

**M. Finn:** Oui, et aussi au Québec.

**M. Richardson:** Le nombre d'employés a-t-il augmenté ou diminué depuis trois ans dans ces secteurs?

**M. Finn:** Il faudrait que je donne une réponse détaillée ou vous pourriez peut-être préciser la question. Le nombre d'employés...

**M. Richardson:** Vous avez dit que vous pensez être concurrentiels à l'échelle mondiale. Pour être juste, il faut vous poser la question par rapport au marché mondial des produits pétrochimiques. Est-ce que la part du marché de Novacor augmente ou diminue?

**M. Finn:** Il est toujours difficile d'affirmer que l'ALÉ a eu telle ou telle conséquence. Depuis son entrée en vigueur, notre société a pu administrer toutes ses usines de façon plus efficiente et leur capacité de production a augmenté. Nous avons par exemple deux usines de styrène en Ontario, qui représentent des investissements assez importants. L'une d'entre elles a été fermée parce que nous n'arrivions pas à être concurrentiels. Lorsque les droits de douane sur le styrène ont été supprimés, nous avons décidé d'investir dans cette usine et nous l'avons rouverte. Nous y avons affecté une quarantaine d'employés principalement grâce au fait que nous avions déjà une autre usine dans la région, ce qui nous a permis d'utiliser une partie de son personnel pour faire démarrer la deuxième.

La suppression des droits de douane sur le méthanol a rendu possible l'accroissement de la production des trois usines de méthanol que nous possédons dans la province de l'Alberta. Je dirais que c'est parce que les conditions de vente de ce produit sur les marchés étrangers se sont améliorées. Il est difficile d'affirmer que beaucoup d'emplois ont été créés grâce à la suppression de ces droits, car nous avions à ce moment-là trois usines situées à peu près dans la même région.

Avant l'ALÉ, une de ces usines ne fonctionnait pas à pleine capacité. Il est donc probable que les emplois existants sont devenus plus stables; nous en avons peut-être créé quelques-uns, mais pas beaucoup.

**M. Harvey:** Votre échange de vues avec M. Richardson au sujet des répercussions de l'Accord de libre-échange au Canada m'a beaucoup intéressé. Si je vous ai bien compris, le nombre d'emplois a légèrement augmenté à la société Novacor depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, mais ce n'est pas nécessairement à cause de celui-ci. Est-ce que j'ai bien compris?

**M. Finn:** Parfaitement.

**M. Harvey:** Il y a donc plus d'employés maintenant qu'il n'y en avait le 31 décembre 1988?

**M. Finn:** J'ignore les chiffres exacts. Je dirais que c'est probablement vrai.



[Text]

**Mr. Harvey:** Then I must congratulate you, Mr. Finn, because you're certainly bucking the industry norm. I like to refer to statistics compiled by Stats Canada in its employment, earnings and hours review, and by the U.S. Department of Labour in its monthly labour review. Unfortunately I can only give these statistics up to October 1991. We do not yet have them after that.

I refer to the period June 1989 to October 1991, these being half-yearly reports, where we can compare the Canadian experience, vis-à-vis the American experience in three categories. I assume they would cover at least the bulk of Novacor's operations, and the operations of others in the petrochemical and chemical industries in Canada. We find, for example, in petroleum and coal products, employment in Canada declined by 10.3%, whereas in the United States it declined by 2.6%. Employment in chemicals in Canada declined by 15.2%, whereas in the United States it declined by 0.6%. Employment in rubber and plastics declined in Canada by 26.9% and grew in the United States by 2.2%.

• 1040

First of all, don't you think this is a rather alarming record?

**Mr. Finn:** From what point of view?

**Mr. Harvey:** From the point of view of people who need to work for a living.

**Mr. Finn:** If you're asking me if it is alarming that Canada is losing jobs, I'd say, yes, it's alarming. But I'm not quite sure what—

**Mr. Harvey:** The point, and I think it's baldly made by these figures, is that at least in these three industrial areas, Canada is losing jobs at a rate anywhere from four times to in excess of fifty times the rate of jobs lost in the United States over the period of the free trade agreement.

**Mr. Finn:** You're focusing on the oil industry. I think you said rubber and plastics and then chemicals.

**Mr. Harvey:** Petroleum and coal products, chemicals, and rubber and plastics.

**Mr. Finn:** I guess there are always responses that it's difficult to distinguish between several things happening in the economy at the same time. There's no doubt that the FTA is going to cause some adjustment in Canada. The recession is going to cause some adjustment. The adjustment is going to cause some unemployment. The recession is going to cause some unemployment. When the FTA goes into place and it levels out the playing field, we remove the tariffs. We then allow companies such as ours to evaluate on a North American basis where we're going to produce our products—

[Translation]

**M. Harvey:** Dans ce cas, je tiens à vous féliciter, M. Finn, parce qu'on peut dire que vous allez à contre courant de ce qui est devenu la norme dans ce secteur. Parlons des statistiques sur l'emploi, les gains et le nombre d'heures de travail compilées par Statistique Canada, et de celles que le Département américain du Travail publie dans son étude mensuelle. Elles s'arrêtent malheureusement au mois d'octobre 1991. Nous ne disposons pas des données plus récentes.

Les statistiques dont je parle couvrent à la période qui va de juin 1989 à octobre 1991, car il s'agit de rapports semestriels; elles permettent de procéder à une comparaison entre le Canada et les États-Unis dans trois secteurs. Je présume que cela correspond à la plupart des activités de la société Novacor et de celles des autres entreprises pétrochimiques et chimiques du Canada. On constate, par exemple, que dans le secteur des produits pétroliers et houilliers, que les emplois ont diminué de 10,3 p. 100 au Canada contre 2,6 p. 100 aux États-Unis. Dans le secteur des produits chimiques, le nombre d'emplois a diminué de 15,2 p. 100 au Canada, alors qu'il n'a fléchi que de 0,6 p. 100 aux États-Unis. Dans le secteur du caoutchouc et des matières plastiques, il a régressé de 26,9 p. 100 au Canada, mais augmenté de 2,2 p. 100 aux États-Unis.

Ne croyez-vous pas qu'il s'agit d'une situation plutôt alarmante?

**M. Finn:** À quel point de vue?

**M. Harvey:** Du point de vue des gens qui ont besoin de travailler pour vivre.

**M. Finn:** Si c'est cela que vous voulez savoir, je dirais que les pertes d'emplois au Canada sont effectivement alarmantes. Je ne sais toutefois pas très bien. . .

**M. Harvey:** Ce que je veux dire, et je crois que ces chiffres ne le reflète pas comme il faudrait, c'est que dans trois secteurs industriels au moins, le Canada perde quatre à cinquante fois plus d'emplois que les États-Unis depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

**M. Finn:** Vous parlez surtout de l'industrie pétrolière. Je pense que vous avez parlé du caoutchouc et des matières plastiques d'abord, puis des produits chimiques.

**M. Harvey:** J'ai parlé des produits pétroliers et houilliers, des produits chimiques, puis du caoutchouc et des matières plastiques.

**M. Finn:** Je pense que l'on peut toujours dire qu'il est très difficile de faire une distinction entre les diverses réactions qui se produisent en même temps au niveau de l'économie. Il ne fait aucun doute que l'ALÉ va être la cause de certains ajustements au Canada, tout comme la récession d'ailleurs; et ces ajustements vont entraîner un certain chômage. La récession provoquera du chômage. Quand l'Accord de libre-échange est mis en place et que les règles du jeu sont les mêmes pour tous, on supprime les droits de douane. On laisse ensuite aux entreprises comme les nôtres le soin de décider, à l'échelle nord-américaine, où implanter leurs centres de production, . . .

[Texte]

**Mr. Harvey:** Precisely.

**Mr. Finn:** —where we're going to sell our products and how we're going to be the most competitive. That's going to cause some adjustment.

I'm speaking on behalf of Novacor. I'm telling you that in Novacor's case, headquartered in Calgary with production abilities in three provinces of Canada and lots of production facilities in the U.S., we've been going through the same rationalization as everyone else. Our facilities and Novacor have experienced positive benefits from the FTA.

**Mr. Harvey:** Mr. Chairman, I have no doubt Novacor has experienced positive benefits from the FTA. I have no reason to doubt the testimony in this regard. My question is this: How have those positive benefits that have been experienced by Novacor been shared? Who within this corporate umbrella has benefited?

**Mr. Finn:** We have about 400 million shares out all over the world, most of which are held in Canada. In terms of shares we're probably as widely held as any company in North America. We employ a fair number of people in Canada. We upgrade oil and gas. We're the largest Canadian chemical producer. I think our company is the largest industrial consumer of natural gas.

I can't speak on behalf of a lot of industries. I'm telling you that in our industry a lot of people benefit from a healthy Canadian-owned multinational that is located here.

**Mr. Harvey:** Let me ask you this. Of the investments your company has undertaken over the past four years, what percentage in dollar terms was undertaken in Canada and what percentage was undertaken in the United States?

**Mr. Finn:** I can't give you a specific number but I'd say by far the majority of our investment in the chemical company has been in Canada. If you look at NOVA—our company is made up of two sister companies, a chemical company and a gas transmission company—I would say in the last five years we've invested a total of probably \$3 billion, 95% of which would be in Canada.

• 1045

**Mr. Harvey:** How much of that in Canada is in transmission pipeline, that sort of thing?

**Mr. Finn:** The largest amount of that would be, but they're still buying Canadian steel. It's moving Canadian natural gas, it's employing Canadians, and it is in the ground in Canada.

**Mr. Harvey:** That is good to hear, Mr. Chairman, because we note that in fabricated metal products as well the trend is there with a decline of close to 24% in Canadian employment as opposed to a 6% decline in American employment. I applaud Novacor for doing its bit in these regards, but unfortunately it seems insufficient to buck the overall trend.

Mr. Chairman, I would like to know, if Mr. Finn does not have the figures readily available now, if he perhaps could undertake to provide the committee with figures setting out Novacor's dollar investments in Canada and the United

[Traduction]

**M. Harvey:** Précisément.

**M. Finn:** . . . où nous allons vendre nos produits, et ce qu'il faut faire pour être le plus concurrentiel possible. Il va falloir s'adapter à cette nouvelle donnée.

Je parle pour Novacor. Notre société dont le siège est à Calgary et qui possède des usines dans trois provinces et beaucoup d'autres aux États-Unis, va devoir, comme toutes les autres entreprises, rationaliser ses opérations. L'ALÉ a eu des conséquences positives pour nos usines, comme pour Novacor en général.

**M. Harvey:** Monsieur le président, je n'en doute pas un seul instant. Je n'ai aucune raison de mettre le témoignage de M. Finn en doute. Je voudrais seulement savoir qui a bénéficié, en fait, de ces retombées positives?

**M. Finn:** Nous avons environ 400 millions d'actions réparties dans le monde entier; toutefois la plupart sont détenues par des investisseurs canadiens. Le nombre de nos actionnaires est probablement aussi élevé que celui de n'importe quelle entreprise nord-américaine. Nous employons un assez grand nombre de Canadiens. Nous raffinons du pétrole et du gaz, et nous sommes le plus gros producteur de l'industrie chimique canadienne. Je crois que notre société est le plus gros consommateur industriel de gaz naturel.

Je ne peux pas parler pour tous les secteurs. Je peux vous dire que dans le nôtre, nombreux sont ceux qui bénéficient de l'existence au Canada d'une société multinationale canadienne prospère.

**M. Harvey:** Pouvez-vous me dire également quelle est la proportion des investissements de votre société, au cours des quatre dernières années, qui ont été faits au Canada, et aux États-Unis? Je parle de la valeur de ces investissements.

**M. Finn:** Je ne peux pas vous citer de chiffres précis; je dirais toutefois que c'est au Canada que nous avons fait la majorité de nos investissements dans le secteur chimique, et de loin. Prenez la société Nova, par exemple. Notre société se subdivise en fait en deux filiales: une société fabrique des produits chimiques; l'autre assure le transport du gaz par gazoducs. Je dirais que nous avons probablement investi au total 3 milliards de dollars en cinq ans; dont 95 p. 100 au Canada.

**M. Harvey:** Quelle partie de cette somme a-t-elle été investie au Canada dans les gazoducs, etc?

**M. Finn:** La plus grosse partie, mais ils achètent encore de l'acier canadien. Elle achemine du gaz naturel canadien, elle emploie des Canadiens et elle est établie au Canada.

**M. Harvey:** C'est bon à entendre, monsieur le président. On constate en effet la même tendance dans le secteur des métaux ouvrés, où le nombre d'emplois a diminué de près de 24 p. 100 au Canada contre 6 p. 100 aux États-Unis. Je félicite Novacor de faire sa part pour limiter les dégâts, mais ce n'est malheureusement pas suffisant pour inverser la tendance générale.

Monsieur le président, je voudrais savoir si M. Finn pourrait s'engager à communiquer plus tard au comité, s'il ne peut pas le faire maintenant, la valeur des investissements de Novacor au Canada et aux États-Unis, ainsi que le



[Text]

States for the period that the free trade agreement has been in effect, and the hires and lay-offs in Canada and the United States in the period that the free trade agreement has been in effect.

**Mr. Finn:** Certainly, I would be glad to. Perhaps I could make one comment. All I can speak confidently about is my own company, Novacor. In our case—and I guess I can speak confidently about Nova, which is our overall company—I am describing to you a case of a Canadian-owned, Canadian-based multinational that has benefited substantially from this agreement.

You can argue that it should be, or we wish it was, wider, or we wish there were more companies and more in the industry that experience the same, but nonetheless our company has experienced that and I think as a result of it a lot of other Canadian companies have benefited from it.

In the area of the gas pipeline, we buy virtually all of the pipe that goes in the ground from Canadian steel makers. And although you have numbers there that are rather depressing in terms of the job losses in some of those sectors, they would be worse if Novacor and Nova weren't investing in the pipe and we didn't have a healthy chemical company.

**Mr. Harvey:** I suspect, Mr. Chairman, that Mr. Finn is correct in that. My other suspicion, however, is that they would be a great deal better in the absence of the free trade agreement.

**Mr. Finn:** No, I am telling you we wouldn't. Our company certainly wouldn't be. We had plants shut down when we were facing the tariffs. That is my point.

**Mr. Harvey:** I am happy to hear a Canadian success story in this regard, although the dichotomy between success for corporate entities and success for workers seems evident. However, again, I applaud you as a successful Canadian company, I applaud your efforts. The problem is that your experience does not seem to be reproduced in the industry as a whole, and my chief concern is with overall employment and the working families of this country. If we are in a situation in which we find ourselves ensnared in a deal that harms Canadian working people disproportionately, then I want out of it.

However, I have one more point before I utterly exhaust my 10 minutes here. On page 10 of your brief, you noted in the second paragraph: "Investment restrictions will eventually dissolve on all but a handful of petrochemical feed stocks". This is in regard to investment in Mexico. I wonder if you could cite the article or articles in the agreement that provide for this.

**Mr. Finn:** I don't know the specific article numbers but certainly I feel quite comfortable in saying that it is the case. There were 66 or so petrochemicals where the foreign investment was restricted, and I can provide the committee with a list of those, chemical by chemical, if you would like. There were 66 chemicals, petrochemicals and some energy products on which there was no foreign investment allowed, and the NAFTA has reduced that list to, I think, six

[Translation]

nombre d'embauches et de licenciements, au Canada et aux États-Unis, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

**M. Finn:** Certainement, avec plaisir. Je tiens à préciser que la seule chose dont je peux parler en connaissance de cause c'est de ma propre entreprise, Novacor. Je suppose que je peux également parler de la société Nova, qui est la société mère. Je vous expose donc le cas d'une multinationale canadienne, qui a son siège social au Canada, et qui a largement bénéficié de cet accord.

Il est toujours possible de prétendre que cela devrait être mieux encore, ou qu'on souhaiterait qu'un plus grand nombre d'entreprises de ce secteur ait la même chance que nous. Il reste que notre compagnie a tiré partie de l'accord, et je crois que bien d'autres entreprises canadiennes sont dans le même cas.

En ce qui concerne nos gazoducs, par exemple, nous achetons à des aciéristes canadiens pratiquement toutes les canalisations qui entrent dans leur construction. Même si la situation de l'emploi est assez déprimante dans plusieurs de ces secteurs où les pertes sont nombreuses, elle serait pire si Novacor et Nova n'achetaient pas de canalisations, et si nous n'avions pas une compagnie de produits chimiques prospère.

**M. Harvey:** Monsieur le président, je suppose que M. Finn a raison. J'ai toutefois l'impression que cela irait encore beaucoup mieux sans l'Accord de libre-échange.

**M. Finn:** Je vous garantis que non. Certainement pas pour notre société. Nous avons fermé certaines usines quand il y avait des droits de douane à payer. C'est ce que je veux dire.

**M. Harvey:** Je suis heureux d'apprendre qu'une entreprise canadienne a bénéficié de l'ALE bien qu'il existe de toute évidence une dichotomie à cet égard: ce qui est considéré comme une réussite pour une entreprise ne l'est pas nécessairement pour les travailleurs. N'empêche que je vous félicite pour votre réussite, pour vos efforts. Le problème, c'est qu'il n'en est pas de même pour l'ensemble de votre secteur; et je suis surtout préoccupé par l'emploi en général et les familles ouvrières. Si nous nous laissons embarquer dans une aventure qui aura des conséquences désastreuses pour la plupart des travailleurs canadiens, alors, je veux qu'on sorte de ce guépier.

Il me reste encore une chose à dire avant que les 10 minutes dont je dispose soient complètement écoulées. À la page 10 de votre mémoire, au deuxième paragraphe, vous déclarez que: «Les restrictions imposées sur les investissements finiront par disparaître complètement, sauf en ce qui concerne quelques produits qui servent à alimenter l'industrie pétrochimique». Vous faites allusion aux investissements au Mexique. Je me demande si vous pourriez citer l'article ou les articles de l'accord où il en est question.

**M. Finn:** Je ne connais pas le numéro de ces articles, mais je n'ai aucune hésitation à affirmer que c'est le cas. Il y avait environ 66 secteurs pétrochimiques où les investissements étrangers étaient interdits; je peux vous fournir la liste détaillée de ces produits chimiques, si vous le voulez. Il y avait 66 produits chimiques, pétrochimiques ou énergétiques pour lesquels les investissements étrangers étaient complètement interdits; avec l'ALÉNA, il n'en

[Texte]

products, and the six products are not what we would call petrochemicals now, they are what we view as energy-related products. They are products that come out of a refinery.

**Mr. Harvey:** And that would be what you refer to as petrochemical feed stocks?

**Mr. Finn:** Yes, that's right. I am sorry, maybe the term I am using is wrong. What I mean is raw materials we use to make petrochemicals.

• 1050

**Mr. Harvey:** Okay, fine, thanks.

**Mr. Finn:** I'm sorry. In producing petrochemicals you start off with oil and gas, as you know, and you produce a basic product first that is something like ethylene. Then you move from that into something a little more sophisticated so that the ethylene can actually be viewed as a feed stock going into the polyethylene. The oil and gas are viewed as feed stocks going into the ethylene. I'm sorry, that's maybe not clear.

**Mr. Harvey:** That's no problem.

**Mr. Barrett:** But you don't see investing in Pemex itself.

**Mr. Finn:** I guess the big answer is that we don't, but there is a part of Pemex that's being organized now into four separate companies. One of those is going to be a market-driven company that'll have all of these petrochemicals where the investment is going to be freed up and we do clearly see the opportunity to invest in those areas. That'll be a Pemex company, but it'll be kind of at arm's length or at least it'll have a kind of corporate veil around it so you'd be able to keep it separate.

**Mr. Barrett:** I think you'll find some Mexicans who won't agree with that interpretation.

**The Chairman:** We'll get into that in the second round. What I want to do now is to go to Mr. Van De Walle. These are five-minute rounds.

**Mr. Van De Walle:** In your submission to the committee you made reference to one of the objectives, and that was an effective dispute settlement mechanism based on the FTA model. I wonder if you would comment a little further on how that applies to, say, your company in the petrochemical business.

**Mr. Finn:** In the chemical industry between Canada and the U.S., we have had only one issue in history that has ever gone into a dispute.

**Mr. Van De Walle:** Prior to the FTA.

**Mr. Finn:** Yes. One of our objectives was an effective dispute settlement mechanism. The reason was that we felt that if you're going to be lowering your tariffs and if you're going to be changing the investment environment and you're going to be cooperating in a number of areas, then—it's like anything—you have to have some ability to ensure that both sides are playing by the same rules. That was really where we felt we needed a good dispute settlement mechanism that

[Traduction]

restera plus que six, si je ne m'abuse. Et encore, il ne s'agit pas de produits que nous considérons comme des produits pétrochimiques, mais plutôt de produits énergétiques. Il s'agit de produits raffinés.

**M. Harvey:** Ce sont les produits auxquels vous faites allusion quand vous parlez de produits qui servent à alimenter l'industrie pétrochimique?

**M. Finn:** C'est exact. Je n'emploie peut-être pas le terme propre. Je songe en fait aux matières premières qui entrent dans la fabrication des produits pétrochimiques.

**M. Harvey:** Très bien. Je vous remercie.

**M. Finn:** Je m'excuse. Comme vous le savez, c'est à partir du pétrole et du gaz que les produits pétrochimiques sont fabriqués. On obtient d'abord un produit de base comme l'éthylène. On pousse ensuite le processus de transformation un peu plus loin pour obtenir du polyéthylène. Le pétrole et le gaz sont considérés comme des produits de raffinerie qui entrent dans la fabrication du polyéthylène. Mes explications ne sont peut-être pas claires. Je vous prie de m'en excuser.

**M. Harvey:** Il n'y a pas de problème.

**M. Barrett:** Vous ne songez toutefois pas à investir vous-même dans la Pemex.

**M. Finn:** Peut-être pas dans la Pemex sous sa forme actuelle; mais on est en train de subdiviser une de ses activités en quatre entreprises. L'une d'entre elles sera une entreprise à caractère privé qui produira tous les produits pétrochimiques dans lesquels les investissements cesseront d'être interdits. Je dois dire que nous y voyons une occasion d'investir. Il s'agira d'une société relevant de la Pemex, mais sans lien de dépendance. Elle sera du moins entourée d'une sorte d'écran protecteur, ce qui lui permettra de rester une entreprise distincte.

**M. Barrett:** J'ai l'impression qu'il y a des Mexicains qui ne seront pas d'accord avec vous.

**Le président:** Nous aborderons le sujet dans la deuxième série de questions. Je veux maintenant donner la parole à M. Van De Walle. Vous avez cinq minutes.

**M. Van De Walle:** Dans l'exposé que vous avez fait au comité, vous faites allusion à l'un des objectifs, à savoir: l'adoption d'un mécanisme efficace de règlements des différends, inspiré du mécanisme appliqué dans le cadre de l'ALÉ. Je me demande s'il vous serait possible de nous expliquer comment cela pourrait, disons, s'appliquer à votre société de produits pétrochimiques.

**M. Finn:** Dans l'industrie chimique il n'y a eu qu'un seul différend entre le Canada et les États-Unis qui ait donné lieu à un litige.

**M. Van De Walle:** Avant l'ALÉ.

**M. Finn:** Oui. Un de nos objectifs consistait à instaurer un mécanisme efficace de règlement des différends. Nous sommes partis du principe que si l'on diminuait les droits de douanes, que si l'on modifiait les règles s'appliquant aux investissements et si l'on coopérait dans plusieurs domaines, il faudrait—comme partout ailleurs—être en mesure de s'assurer que les parties concernées respecteraient les règles du jeu. C'est pourquoi nous avons jugé nécessaire de disposer



[Text]

provided Canada, the smaller country, with the same kind of clout as that of the larger country.

We were particularly trying to avoid the tendency of politicians in the U.S. to intervene in the system. I described earlier that in 1986 and 1987, there were approximately 300 protectionist bills introduced in the U.S. Congress. Most of them never end up in legislation; nonetheless, it's always a threat in front of you. When you're doing business, you want the predictability of not having to deal with some kind of a threat like that.

We felt that a dispute settlement mechanism that gave Canada and the U.S. the same kind of authority and the same kind of clout would be attractive to us. With Mexico, we felt that really extending it would be something we would want to have.

**Mr. Van De Walle:** Could we just go a little further? What changes do you see that are beneficial to the company in NAFTA as compared against the FTA? What improvements have been made from your perspective?

**Mr. Finn:** In the dispute settlement mechanism?

**Mr. Van De Walle:** Yes.

**Mr. Finn:** There have been a few, I guess, in the sense that in the bilateral agreement, when you were appointing people to serve on a dispute settlement panel, you ended up having three members, I think. One was Canadian, the second was from the U.S., and the third was picked by the other two. You'd almost have to be balancing and going back and forth.

In some cases, you might say you'd have two U.S. members on the panel. Some people questioned whether you'd always get the most impartial hearing that way. I guess when we enter into this and we have three parties now in the NAFTA, then it allows you to broaden the base from which to draw the panel members, and it also allows you to end up with a complete balance on each panel. We think that's an improvement, but other than that most of the detail in the NAFTA dispute settlement mechanism will be the same as in the FTA.

• 1055

**Mr. Van De Walle:** Thank you.

**Mr. LeBlanc:** To carry on with that line of inquiry, you said your fear prior to the NAFTA was with all of this protectionist legislation being introduced in the United States, and that was why you thought the dispute settlement mechanism in the FTA was important.

Are you not equally concerned that the dispute settlement process we arrived at with the FTA has allowed for substantial harassment and openings for lobbyists in American industry to challenge Canadian laws and sectors

[Translation]

d'un mécanisme de règlement des différends qui soit fiable et qui permette au plus petit des deux pays, c'est-à-dire au Canada, d'avoir autant de poids que le plus grand.

Nous cherchions surtout à empêcher les politiciens américains de s'immiscer dans le système. J'ai déjà signalé qu'en 1986 et en 1987, près de 300 projets de loi à caractère protectionniste ont été soumis au Congrès américain. La plupart d'entre eux n'aboutissent jamais; il reste que c'est comme une épée de Damoclès. En affaires, on préfère avoir la certitude que l'on n'est pas à la merci de ce genre de menace.

Nous estimions que ce serait une bonne chose pour nous qu'il existe un mécanisme de règlement des différends qui donnerait au Canada et aux États-Unis des pouvoirs semblables. Nous estimions qu'il serait intéressant de prévoir un tel mécanisme dans le cadre de l'accord avec le Mexique.

**M. Van De Walle:** Pourriez-vous nous donner quelques précisions? Quels sont, par rapport à l'ALÉ, les changements attribuables à l'ALÉNA qui auront des retombées avantageuses pour votre société? Quelles sont les améliorations, dans votre optique?

**M. Finn:** En ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends?

**M. Van De Walle:** Oui.

**M. Finn:** Il y en a quelques-unes, je suppose, en ce sens que dans le cadre de l'accord bilatéral, les membres du groupe spécial de règlement des différends sont nommés et qu'ils sont au nombre de trois, je crois. Il y a un représentant du Canada, un représentant des États-Unis; le troisième est choisi par les deux pays. Il faut pour ainsi dire continuellement essayer de maintenir l'équilibre.

On pourrait dire que, dans certains cas, il y a en fait deux représentants des États-Unis au sein de ce groupe. Certaines personnes doutaient qu'il soit toujours possible de statuer en toute impartialité dans de telles conditions. Quant à l'ALÉNA il s'agira d'un accord entre trois pays ce qui nous permettra d'avoir un plus grand choix en ce qui concerne les membres du groupe spécial. Cela permettra de former des groupes spéciaux parfaitement équilibrés. Nous pensons qu'il s'agit d'une amélioration; toutefois, cela mis à part, le mécanisme prévu dans l'ALÉNA sera pratiquement identique à celui de l'ALÉ.

**M. Van De Walle:** Merci.

**M. LeBlanc:** Pour continuer dans le même ordre d'idée, vous avez dit qu'avant l'ALÉNA, vous craigniez que toutes sortes de projets de loi à tendance protectionniste soient adoptées aux États-Unis et que c'est la raison pour laquelle vous attachiez de l'importance au mécanisme de règlement des différends de l'ALÉ.

Ne craignez-vous pas que ce même mécanisme ait été à l'origine de nombreuses manœuvres de harcèlement et qu'il ait fait le jeu des lobbyistes de l'industrie américaine en leur permettant de contester la validité des lois et des exportations

[Texte]

and Canadian exports? The deputy trade commissioner, Mr. Ritchie, has told this committee that the United States use of this form of harassment through the dispute settlement mechanism is threatening to wreck the FTA.

**Mr. Finn:** I don't agree, and a lot of people are disputing what Mr. Ritchie is saying on that. Again, he was involved on the broad scale and he can respond in that capacity. I can only respond from our industry's point of view, but we look at the dispute settlement mechanism as providing much more discipline than we had prior to the FTA. There were all these threats of protectionist legislation. A number of those were levied against Canadian resources, which affect us because of our oil and gas. There were some in the subsidy area and some, as I've indicated, in the foreign investment area. The U.S. was getting a little nervous about the amount of foreign investment coming into the country.

We saw all three of those as particular examples of things that would threaten our ability to do business in the U.S. We did not like the idea that the U.S. Congress would impose legislation that would limit Canada's ability in any of those areas. We feel the dispute settlement mechanism under the FTA, and now under the NAFTA, introduces more discipline in that area, although I'm not sure what the numbers would show, whether in fact fewer actions are being filed than before.

The thing is that we now have a facility where we have an equal seat at the table, where we can go and deal with it. Given that kind of an opportunity, we think we have a much greater chance of preventing that kind of thing from ever becoming legislation, and our experience is that it's working.

I know the previous witnesses had some numbers and they didn't see that, but in the case of those actions that have actually gone to panels, the panels have decided—and that's a very small number—in every case we feel that Canada has been treated fairly.

**Mr. LeBlanc:** So you've noticed a decline in the incidents of protectionist legislation being introduced in the U.S. Congress since the FTA was introduced.

**Mr. Finn:** I'm sorry, I don't think we've... There probably has been some lessening of it, but it certainly has not been eliminated. We still see lots of congressmen introducing bills that we would view as protectionist or against the spirit of the FTA, but with the dispute settlement mechanism in place, the fact that they introduce them doesn't bother us as much today as it did before we had that mechanism in place.

**Mr. LeBlanc:** One of the objectives of the Canadian negotiators was to arrive at a subsidy code and dispute settlement rules that would apply fairly across both countries. They didn't achieve that, and the dispute settlement mechanism introduced in the NAFTA abandons that effort to have an overarching subsidies code and procedures. Essentially the process applies the trade law of the individual country.

[Traduction]

canadiennes? Le délégué commercial, M. Ritchie, a dit au comité que les États-Unis risque de démolir l'ALÉ en ayant recours au mécanisme de règlement des différends pour pratiquer cette forme de harcèlement.

**M. Finn:** Je ne suis pas d'accord, et beaucoup contestent les affirmations de M. Ritchie. Ses activités se situent à un niveau très général et il peut parler dans cette perspective. Quant à moi, je ne peux exposer que le point de vue de notre secteur. Je dois dire qu'il y a beaucoup plus de discipline depuis que le mécanisme de règlement des différends est en place. Auparavant, on faisait face à des menaces en tous genres causées par les projets de loi à tendance protectionniste. Certaines mesures protectionnistes ont d'ailleurs été prises à l'égard des ressources canadiennes; ce qui nous touche à cause de notre pétrole et de notre gaz. Il y en a eu dans le domaine des subventions également, ainsi que dans le secteur des investissements étrangers, comme je l'ai déjà signalé. L'afflux de capitaux étrangers dans leur pays commençait à irriter les Américains.

Nous considérons ces trois types de mesures comme des exemples de restrictions menaçant notre capacité de faire des affaires avec les États-Unis. L'idée que le Congrès américain pourrait imposer une loi limitant la liberté de manoeuvre du Canada dans un de ces domaines nous déplaisait. Nous estimons que le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALÉ, et maintenant celui qui est prévu dans l'ALÉNA, introduit une certaine discipline, même si je ne suis pas sûr que le nombre d'actions déposées ait diminué.

Ce qui est important, c'est que nous puissions maintenant nous adresser à un groupe spécial au sein duquel nous sommes représentés équitablement. Nous estimons par conséquent que cela augmente nos chances de contrer les projets de loi à caractère protectionniste; d'après ce que nous avons pu constater, le système fonctionne bien.

Les témoins qui m'ont précédé ont cité des chiffres, mais ils n'ont pas abordé cette question. Je dirais que le nombre d'actions portées devant ces groupes spéciaux a été très limité et nous estimons que le Canada a été traité équitablement dans tous les cas.

**M. LeBlanc:** Vous avez donc remarqué que depuis que l'ALÉ existe, le nombre de projets de loi à caractère protectionniste présentés au Congrès américain a diminué.

**M. Finn:** Je m'excuse, je ne crois pas... Leur nombre a probablement diminué, mais ils n'ont pas complètement disparu. Il y a toujours beaucoup de membres du Congrès qui soumettent des projets de loi que nous considérerons protectionnistes, ou du moins qui vont à l'encontre de l'esprit de l'ALÉ; toutefois cela ne nous préoccupe plus autant depuis que le mécanisme de règlement des différends existe.

**M. LeBlanc:** L'un des objectifs des négociateurs canadiens était d'établir un code en matière de subvention, ainsi que des règles concernant le règlement des conflits qui soient équitables pour les deux pays. Ils n'y sont pas parvenus; à en juger par le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALÉNA, on a complètement abandonné cet objectif. Le système consiste essentiellement à appliquer les règles du droit commercial du pays concerné.



[Text]

[Translation]

• 1100

Are you satisfied that it was good, that it was wise for that effort to achieve an overarching subsidies code and dispute settlement procedures to have been abandoned?

**Mr. Finn:** We would prefer to have seen a strong subsidies code. We would have preferred that in the FTA and we would have preferred that in NAFTA. We are still expecting that there may be a strong subsidies code in the Uruguay Round of the GATT. As you know, the code in GATT really doesn't satisfy any country that I'm aware of. We were hopeful that what would happen and what our company and our industry has worked for in both the FTA and in the GATT round is a description of subsidies. They would be written down. You would actually have anecdotal evidence telling the kind of thing you can do, and it won't be countervailable. You've heard them talk about this system of green light, red light and orange light. The green light is things you can do, the red light is clearly things you can't do, and the orange is where there's going to be a little bit of discussion. That would allow countries like Canada to have some regional development initiatives. Other countries view those as subsidy. Those would be the kinds of things on which we would have to get an agreement that they would be allowed on the green light table.

We were much more in favour of having some kind of discipline subsidy code that would be clear to everyone, that would eliminate a lot of the arbitrary decision-making that individual countries can apply against us. In the chemical industry we're continuing to work for a strong subsidies code in the GATT.

**Mr. Richardson:** Mr. Chairman, in the shortness of time I won't dispute at length the selective use of statistics. Clearly, we're in a world recession. Those countries, like the United States, who are more globally productive prior to your randomly selected data of 1989, obviously had this rationalization occur in the years prior to it. If you go back and look at your statistics over a broader period of time, you'll see that the rationalization is equal in both countries and is totally unrespected by the FTA. The fact is it had to happen in a rationalization. We were subsidizing unproductive jobs, and it's going to—

**Mr. Harvey:** Destruction of lives.

**Mr. Richardson:** It's not a question of that. It's providing for future jobs and future growth in Canada, and that's the point that has been demonstrated here.

I simply wanted to say thank you for bringing a realistic and non-hypothetical balance to this discussion, talking about real jobs and real life, as opposed to hypothetical gloom-and-doom scenarios that we've heard of from other witnesses. I just want to say thank you for coming.

Êtes-vous convaincu que c'était une bonne chose, qu'il était sage d'abandonner les efforts qui avaient été déployés pour faire admettre ce principe?

**M. Finn:** Nous préférierions qu'il existe un code très strict pour les subventions. Nous aurions préféré en avoir un aussi bien dans le cadre de l'ALÉ que dans le cadre de l'ALÉNA. Nous espérons toujours que cela se matérialise dans le cadre de l'Uruguay Round et des négociations du GATT. Comme vous le savez, le code du GATT ne satisfait en vérité aucun pays. À ma connaissance du moins. C'est ce que nous espérons, et notre société et notre secteur ont d'ailleurs lutté pour que l'ALÉ contienne une description des subventions; il en est de même dans le cas de la ronde de négociations du GATT. Il s'agirait d'un code écrit contenant une illustration circonstanciée de ce qui est permis et qui ne pourrait faire l'objet d'aucune pénalité. Ils ont parlé de feu vert, de feu rouge et de feu orange. Le feu vert correspond à ce que l'on peut faire; le feu rouge à ce que l'on ne peut absolument pas faire; et le feu orange à ce qui occasionnera quelques discussions. Ce système permettrait à des pays comme le Canada de prendre de lancer des initiatives visant à favoriser l'expansion économique à l'échelle régionale. D'autres pays assimilent de telles initiatives à une forme de subvention. C'est le genre de choses sur lesquelles il faudrait se mettre d'accord avant d'obtenir le feu vert.

Nous aurions de beaucoup préféré un code de discipline qui serait clair pour tous; qui éliminerait le risque que certains pays prennent des décisions arbitraires à notre égard. Dans l'industrie chimique, nous continuons à prôner l'adoption dans le contexte du GATT d'un code rigoureux.

**M. Richardson:** Monsieur le président, étant donné qu'il me reste peu de temps, je ne protesterai pas trop longuement contre l'utilisation sélective des statistiques. Nous sommes plongés dans une récession mondiale. C'est indubitable. Les pays qui, à l'instar des États-Unis, étaient plus productifs que les autres à l'échelle mondiale avant l'année 1989 à laquelle se rapportent les données choisies au hasard qui ont été mentionnées, avaient manifestement déjà rationalisé leurs entreprises. Si l'on prend également les chiffres remontant aux années antérieures pour se faire une idée à plus long terme, on constate que la rationalisation est égale dans les deux pays; et qu'elle n'est pas respectée du tout par l'ALÉ. C'était inévitable dans ce contexte. Nous subventionnions des emplois improductifs et cela va. . .

**M. Harvey:** Détruire la vie de certaines personnes.

**M. Richardson:** Il n'est pas question de cela. Cela se traduira par la création de nouveaux emplois et ce sera une source de croissance; c'est ce qui a été démontré ici.

Je tenais tout simplement à vous remercier d'avoir apporté un certain équilibre au cours de cette discussion en adoptant une perspective réaliste et non hypothétique, en parlant de véritables emplois et de la vie réelle, au lieu de brosser un tableau pessimiste de l'avenir ne reposant sur aucune réalité, comme l'ont fait d'autres témoins. Je tiens à vous remercier d'être venu.

[Texte]

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, what I would do is get some photostats of that very calm statement and distribute it to the 2 million people who line up for food every week. That will give them comfort. Perhaps they will be able to use it as a voucher for the foodstuffs they now have to get from the food bank.

I want to address my comments to Mr. Finn rather than my political colleague, whom we had fundamental differences with, about your pipeline investment. Was that decision made after the FTA? Knowing that we were going into the FTA, was that decision made then for that capital cost of the new pipeline?

**Mr. Finn:** I don't think I'd link the decision to the FTA.

**Mr. Barrett:** Okay. Thank you very much. Do you get capital depreciation allowances on the construction of the pipeline? Is there any special sector, or do you just get the normal capital depreciation?

**Mr. Finn:** I guess I'm probably not qualified to respond to that. I can tell you that our pipeline, as you know, is a regulated utility. It goes in front of a regulatory authority that treats it similar to pipelines like TransCanada Pipelines and Interprovincial.

**Mr. Barrett:** I understand that. I was asking about your construction costs under the tax code.

• 1105

**Mr. Finn:** I am reluctant to answer that because I don't work in the pipeline division. I am not a finance person. I don't know. The numbers I was given were broad investment macro-numbers that I know. I am sure I can provide this kind of detail to you or to the committee.

I say this because all pipelines that are in the same business as we are, where they are spending a fair amount of capital constructing—there's a construction activity and then an ongoing maintenance—the whole facility is open to public scrutiny year in and year out as all regulated utilities are.

**Mr. Barrett:** At one time I was partly an owner of a pipeline through the BC Petroleum Corp.; at least I sat on the board. We made Alberta rich in their Heritage Fund by dramatically increasing the price of natural gas being sold from Canada into the United States. We fought the National Energy Board and won a significant victory.

You built a pipeline...and you're absolutely correct, there has been a capital investment. That is a one-term fixed capital investment that provides, yes, purchase of Canadian steel within Canada, one time, Canadian construction, one time. But the flow through the pipeline provides feedstocks we must guarantee supply of at equal amounts into the United States under the free trade agreement should we intend to develop capital costs or capital investments and

[Traduction]

**M. Barrett:** Monsieur le président, je ferai faire des photocopies de cette déclaration faite sur un ton très calme pour les distribuer aux 2 millions de personnes qui font la queue toutes les semaines pour obtenir de la nourriture. Cela les reconfortera. Elles pourront peut-être les échanger contre les produits alimentaires pour lesquels elles doivent s'adresser aux banques d'alimentation.

Je m'adresse à M. Finn plutôt qu'à mon collègue avec lequel nous avons des points de désaccord fondamentaux. À propos de vos investissements dans les gazoducs: pouvez-vous nous dire si la décision a été prise après l'entrée en vigueur de l'ALÉ? Sachant que nous étions en train de conclure l'ALÉ, cette décision a-t-elle été prise pour le coût d'investissement du nouveau gazoduc?

**M. Finn:** Je n'établirais pas un lien entre la décision et l'ALÉ.

**M. Barrett:** Bon. Merci beaucoup. La construction du gazoduc vous donne-t-elle droit à des déductions pour dépréciation du capital? Y a-t-il des conditions particulières, ou obtenez-vous seulement la déduction normale pour amortissement?

**M. Finn:** Je ne pense pas être qualifié pour répondre à cette question. Comme vous le savez, notre compagnie de pipelines est soumise à une certaine réglementation. Elle a à faire à un organisme de réglementation, au même titre que des sociétés comme TransCanada Pipelines et Interprovincial.

**M. Barrett:** Je comprends cela. Je vous demandais quels étaient vos frais de construction dans ce contexte fiscal?

**M. Finn:** J'hésite beaucoup à répondre à cette question pour la simple raison que je ne travaille pas dans la division des gazoducs. Je ne suis pas un financier et je ne sais pas. Les chiffres que l'on m'a donnés fournissent à ce que je sache une indication de l'ordre de grandeur de nos investissements. Je pourrais certainement obtenir ce genre de détail pour vous ou pour le comité.

Je dis cela parce que les activités de toutes les entreprises de pipelines qui font partie du même secteur que nous, où l'on consacre pas mal de capitaux à la construction—il y a d'abord la construction, puis l'entretien—font l'objet d'un examen public minutieux tout au long de l'année, comme toutes les entreprises de services publics qui sont réglementées.

**M. Barrett:** À une certaine époque, j'étais partiellement propriétaire d'un pipeline, car j'étais membre du conseil d'administration de la BC Petroleum Corp. Nous avons enrichi le Fonds du patrimoine de l'Alberta en augmentant considérablement le prix du gaz naturel canadien vendu aux États-Unis. Nous avons protesté contre la décision de l'Office national de l'énergie et nous avons remporté une victoire importante.

Nous avons construit un pipeline et, comme vous l'avez dit, nous y avons investi des capitaux. Il y a un investissement fixe unique pour l'achat d'acier canadien; un pour la construction au Canada. Par contre, en vertu de l'Accord de libre-échange, si nous décidons d'accroître nos immobilisations et de développer notre réseau pétrochimique au Canada, nous devons garantir aux États-Unis un volume d'approvisionnement équivalent à ce que nous fournissons à



[Text]

further petrochemical development in Canada. Any increase in production we have in Canada must be a parallel percentage of increase in the United States.

Why would an investor, under that kind of FTA agreement, spend 5¢ in Canada knowing the competitor in the States would get the same guaranteed supply of feedstock?

**Mr. Finn:** I don't share your view of how the energy resource would be distributed.

Before I get to this, if I could comment on the pipeline, I agree with you that in any facility when you are building or doing anything, you spend more money buying the bricks and mortar at the front end than you do on anything else.

**Mr. Barrett:** But the jobs are provided at the other end of the pipeline.

**Mr. Finn:** Not necessarily. In any event, Novacor's pipeline in the province of Alberta gathers natural gas from all over the province and it delivers it to a number of border points.

**Mr. Barrett:** Same as West Coast Transmission.

**Mr. Finn:** That's right. Some are on the border between Alberta and B.C., some are between Alberta and Saskatchewan, and some are into the U.S. Virtually all of the natural gas consumed in eastern Canada and the fuels industry in eastern Canada comes out of Alberta through Novacor's pipeline system. Virtually all of the feedstock use in our methanol plants in Medicine Hat and Red Deer, all of the stuff we use to feed our huge world-scale ethylene and polyethylene plants in Joffre come through that pipeline system. Those are daily activities. There are jobs every year. There are taxes every year in all of that. So I wouldn't view it all as just escaping the country.

**Mr. Barrett:** No, I am not suggesting all of it does, but my question was a projection—

**The Chairman:** Final question, Mr. Barrett.

**Mr. Barrett:** Under the FTA, with access to sovereign Canadian resources, privately held, if we increase our production we are ratcheted into guaranteeing the same percentage of increased production made available to the United States under the FTA.

**Mr. Finn:** I don't agree with that.

**Mr. Barrett:** This is my reading of the agreement.

**Mr. Finn:** Let me tell you my reading of it. The agreement states that the U.S. will have proportional access to Canadian oil and gas. So the way I look at this is, if our company in Canada decides to sell a certain percentage of gas to the U.S. out of what we currently produce, then in the event of a shortage, what we have committed ourselves to do under the FTA is provide all of our customers on a proportional basis with a scale-down if that is what has to

[Translation]

l'industrie canadienne. Toute augmentation de la production au Canada doit se traduire par un accroissement équivalent aux États-Unis.

Dans le contexte de ce type d'accord de libre-échange, pourquoi un investisseur irait-il dépenser de l'argent au Canada en sachant que le concurrent américain bénéficiera du même approvisionnement garanti en produits destinés à alimenter ses usines?

**M. Finn:** Je ne suis pas d'accord avec vous sur la façon dont les ressources énergétiques seraient réparties.

Je voudrais avant de m'expliquer à ce sujet, faire un commentaire au sujet du pipeline. Je suis d'accord avec vous: quand il s'agit de construire, il faut surtout de l'argent pour acheter des briques et le mortier nécessaires.

**M. Barrett:** C'est pourtant à l'autre bout que l'on crée des emplois.

**M. Finn:** Pas nécessairement. De toute façon, le gazoduc que possède Novacor dans la province de l'Alberta recueille le gaz naturel en provenance de toutes les régions de la province pour le livrer à un certain nombre de points frontaliers.

**M. Barrett:** La même chose que dans le cas de la West Coast Transmission.

**M. Finn:** C'est exact. Certains points de livraison se trouvent à la frontière entre l'Alberta et la Colombie-Britannique; d'autres à la frontière qui sépare l'Alberta de la Saskatchewan; et d'autres encore à la frontière avec les États-Unis. Presque tout le gaz naturel et tous les carburants consommés dans l'Est du Canada viennent de l'Alberta; et ils sont acheminés par le réseau de pipelines de la société Novacor. Presque tous les produits utilisés dans nos usines de méthanol situées à Medicine Hat et à Red River, presque tous les produits que nous utilisons pour alimenter les gigantesques usines d'éthylène et de polyéthylène d'envergure mondiale situées à Joffre arrivent par ce pipeline. Ce sont les activités quotidiennes qui fournissent des emplois toute l'année. On paie également des impôts toute l'année sur tout cela. Je ne dirais donc pas que l'on se dérobe.

**M. Barrett:** Non, je n'insinue pas cela; mais ma question envisageait l'avenir. . .

**Le président:** C'est la dernière question, monsieur Barrett.

**M. Barrett:** L'ALÉ qui donne accès aux ressources souveraines du Canada appartenant à des entreprises privées nous oblige, en cas d'accroissement de notre production au Canada, à garantir la fourniture d'un pourcentage équivalent de notre production aux États-Unis.

**M. Finn:** Je ne suis pas d'accord.

**M. Barrett:** C'est ainsi que je comprends l'accord.

**M. Finn:** Je vais vous dire comment je le comprends. L'accord précise que les États-Unis auront un accès proportionnel au pétrole et au gaz canadiens. Par conséquent, selon moi, si notre société, établie au Canada, décide de vendre un certain pourcentage de sa production actuelle de gaz aux États-Unis, en cas de pénurie, elle s'engage à fournir à tous ses clients un pourcentage proportionnel de cette production plus restreinte, dans le

[Texte]

happen. If we have agreed to sell 10% into the U.S., 90% in Canada, and we have to scale back, we scale back in a proportion. We don't automatically cut the 10% off the U.S. first.

**Mr. Barrett:** What increase in percentage to the United States has your company committed itself to since we signed the FTA?

**Mr. Finn:** I wouldn't know that.

**Mr. Barrett:** Isn't this crucial to know for future planning because of the ratchet clause you just described?

• 1110

**Mr. Finn:** We market gas. People in Canada who own energy are anxious to find markets for it, and we sell it wherever. We certainly market aggressively in eastern Canada. We market everywhere.

**Mr. Barrett:** Would you provide the committee with a percentage increase of product that falls under the FTA in terms of the ratchet clause you have committed yourself to in your company since signing the FTA?

**Mr. Finn:** I would offer the qualification that Nova is a gas transmission company. The gas that is actually sold is not Nova's gas.

**Mr. Barrett:** I understand.

**Mr. Finn:** The way it works is that if you had a farm in Alberta and you found gas on it, you would knock on our door and say, I'd like you to transmit the gas from my well into the system.

**Mr. Barrett:** We have the same system in British Columbia.

**Mr. Finn:** So we do not own the gas.

**Mr. Barrett:** But you are the only distributor. There is not a parallel pipeline that he can sell to.

**Mr. Finn:** That's right. But I just want to make the distinction—

**Mr. Barrett:** You have a monopoly.

**Mr. Finn:** Yes, it is a monopoly. But the distinction is that where the gas is marketed has nothing to do with us. We have points on the border with Saskatchewan, on the border with the U.S., and on the border with B.C. And if the Saskatchewan border has more markets, then that is where we deliver it.

**Mr. Barrett:** I understand that. I just want to know, from your business experience, what percentage increase that is committed through your monopoly pipeline—you are the only measurement for it—is going into the United States since the FTA.

**Mr. Finn:** Okay.

[Traduction]

cadre de l'ALÉ. Si nous avons décidé de vendre 10 p. 100 aux États-Unis, 90 p. 100 au Canada et que nous sommes obligés de réduire les quantités, nous le faisons proportionnellement. Nous ne commençons pas par arrêter automatiquement de vendre les 10 p. 100 de notre production aux États-Unis.

**M. Barrett:** Quelle quantité supplémentaire proportionnelle votre société s'est-elle engagée à fournir aux États-Unis depuis la signature de l'ALÉ?

**M. Finn:** Je l'ignore.

**M. Barrett:** N'est-il pas indispensable de le savoir pour la planification, à cause de la clause à laquelle vous venez de faire allusion?

**M. Finn:** Nous commercialisons du gaz. Les Canadiens qui traitent de l'énergie cherchent désespérément des débouchés et nous la vendons partout. C'est en fait que nous sommes très actifs dans l'Est du Canada. Nous faisons de la mise en marché partout.

**M. Barrett:** Pourriez-vous dire au comité quelle est la quantité supplémentaire de produits qui tombent sous le coup de la clause de l'ALÉ, que votre société s'est engagée à fournir depuis la signature de l'ALÉ? Donnez un pourcentage.

**M. Finn:** Je tiens à préciser que Nova est une compagnie de transport de gaz. Le gaz vendu ne lui appartient donc pas en propre.

**M. Barrett:** Je comprends.

**M. Finn:** Le système fonctionne comme suit: À supposer que vous ayez une exploitation agricole en Alberta et que vous ayez découvert du gaz sur votre propriété, vous viendriez frapper à notre porte pour nous demander de relier votre puits au réseau.

**M. Barrett:** Nous avons le même système en Colombie-Britannique.

**M. Finn:** Le gaz ne nous appartient donc pas.

**M. Barrett:** Mais vous êtes le seul distributeur. Il n'y a pas une autre compagnie de gazoduc à laquelle ce producteur peut s'adresser.

**M. Finn:** C'est exact. Je tenais seulement à faire la distinction. . .

**M. Barrett:** Vous avez le monopole.

**M. Finn:** Effectivement. La distinction, c'est que nous ne décidons absolument pas de l'endroit où le gaz est mis en marché. Nous avons des points de distribution à la frontière entre l'Alberta et la Saskatchewan, à la frontière américaine et à la frontière entre l'Alberta et la Colombie-Britannique. S'il y a plus de débouchés à la frontière de la Saskatchewan, c'est là que nous livrons le gaz.

**M. Barrett:** Je comprends cela. Tout ce que je veux savoir, c'est le pourcentage supplémentaire que vous vous êtes engagés à fournir aux États-Unis depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, puisque c'est vous qui détenez le monopole et que vous êtes le seul étalon en la matière.

**M. Finn:** Entendu.



[Text]

**Mr. Barrett:** Thank you very much.

**The Chairman:** I thank Mr. Finn for taking the time to appear before the committee. Thank you.

**Mr. Finn:** Thank you.

**The Chairman:** Our next witness is from the Alberta Federation of Labour. We have Mr. Jim Selby, who is the Research and Communications Director.

I would ask Mr. Selby to make his presentation, which has been distributed.

**Mr. Jim Selby (Research and Communications Director, Alberta Federation of Labour):** Thank you.

I am speaking on behalf of the Alberta Federation of Labour. We represent 115,000 organized trade unionists in the province of Alberta. We also like to think we have done a very good job in the past in representing the interests of unorganized workers and workers from independent unions and their families.

My submission will be basically in five parts. I'll begin with preliminary objections.

The Alberta Federation of Labour finds it reprehensible that this government is considering going ahead with NAFTA on the basis of just these few hearings in the absence of independently funded studies. We believe, if the NAFTA tapes reported in *Maclean's* are correct, it is proceeding for partisan political reasons to discredit opponents of the deal and to misinform the Canadian people through biased publications.

I would like to put this in perspective. As I examine the amount of public input, conferences, studies, and funding of studies that occurred surrounding the Charlottetown accord, where the people of Canada had ample opportunity to make their feelings known and to gather information and to make an informed decision, it strikes me as amazing that this committee stops in only five centres. It does not stop in Toronto or Montreal. It does not stop in Edmonton. I am saying that it looks to me like a charade of public hearings rather than the real thing. To say that we consider this to be exclusionary, elitist and profoundly undemocratic would be an understatement.

Finally, in terms of preliminary objections, we don't believe the Mulroney government has any ethical grounds on which to proceed with this deal. It wasn't part of your election platform four years ago. You are now a caretaker government in the last year of your mandate. You enjoy minimal support from the people of Canada. It seems to me the only honest way to proceed on this would be to fight an election over it.

[Translation]

**M. Barrett:** Merci beaucoup.

**Le président:** Je remercie M. Finn d'être venu témoigner devant le comité. Merci encore.

**M. Finn:** Merci.

**Le président:** Notre témoin suivant représente la Alberta Federation of Labour. Il s'agit de M. Jim Selby, qui est directeur du Service des recherches et des communications.

Je demanderais à M. Selby de faire son exposé, dont le texte a été distribué.

**M. Jim Selby (directeur du Service des recherches et des communications, Alberta Federation of Labour):** Merci.

Je parle au nom des membres de l'Alberta Federation of Labour. Nous représentons 115 000 syndiqués de la province de l'Alberta. Nous croyons avoir également très bien défendu les intérêts des travailleurs non syndiqués, ceux des travailleurs affiliés à des syndicats indépendants, ainsi que ceux de leurs familles.

Mon exposé comprend cinq grandes parties. Je commencerai par les objections liminaires.

L'Alberta Federation of Labour reproche d'abord au gouvernement d'envisager de conclure l'ALÉNA après n'avoir tenu que quelques audiences, et sans avoir fait faire des études financées par des organismes indépendants. Si ce que l'on disait dans la revue *MacLean's* à propos des rubans concernant l'ALÉNA est exact, on discrédite pour des raisons purement politiques les adversaires de l'accord et l'on désinforme les Canadiens en publiant des documents fondés sur un certain parti pris.

Je vais replacer la question dans son contexte. Quand je regarde le nombre de consultations publiques, de conférences, d'études, ou les fonds qui ont été accordés pour faire des études dans le cadre de l'Accord de Charlottetown, où les Canadiens ont eu largement l'occasion de faire connaître leurs opinions, de se renseigner et de prendre une décision éclairée, je suis sidéré de constater que ce comité tient des auditions dans seulement cinq villes. Il ne s'arrête ni à Toronto ni à Montréal. Il ne s'arrête pas à Edmonton. J'ai plutôt l'impression qu'il s'agit d'une mascarade plutôt que d'une véritable consultation publique. Ce serait un euphémisme de dire que nous considérons qu'il s'agit d'une attitude élitiste, totalement antidémocratique.

Nous ne croyons pas non plus que le gouvernement Mulroney ait des raisons morales de vouloir conclure cet accord. Il ne faisait pas partie de votre plate-forme électorale il y a quatre ans. Pour le moment, vous êtes un gouvernement de transition, qui n'en a plus que pour un an. Vous n'êtes appuyé que par une proportion infime de la population canadienne. Il me semble que la seule solution honnête consisterait à faire de l'accord l'enjeu principal des élections.

## [Texte]

Having said that, I also have some theoretical concerns about the whole notion of expanded trade and international trade. The one premise that doesn't seem to have been questioned under the free trade agreement, or now under NAFTA, is that there is something magical about increased international trade in terms of economic performance or the well-being of the citizens of any country.

This assumption is based upon classical economic theories, most notably Ricardo, that absolutely endorse free trade. Under that particular theory, presupposing full employment in both countries, increased international trade is seen to be good for both. The fact of the matter is, we don't have full employment anywhere in any of the countries we are dealing with.

If anyone thinks that simply increasing volume of international trade is a guarantee of economic prosperity or even economic well-being, they have only to look at the Brazil miracle of the late 1960s or various other Third World countries who get caught in a negative trade relationship, an unequal trade relationship that devalues their product while increasing the value of the other product. In fact, expanding trade in the Third World has been one of the surest things driving them into the debt crisis they are now in today.

This is one last piece on comparative advantage. The only explanation I have seen that makes any sense, the only thing that explains why the theory doesn't work in the real world, is that the value of the goods produced by any country in terms of the international market are based upon their own labour costs. Countries such as Mexico, with low labour costs, as they substantially increase trade actually worsen the lot of their own citizens. I will talk a little bit more about Mexican workers in a bit.

Finally, in terms of examining free trade initiatives, it seems clear to me that neither the FTA nor NAFTA are really about trade. What we are talking about is not simply the reduction of tariffs and other barriers to trade but the removal of restrictions to investment and free movement of capital across national boundaries. This takes NAFTA and the FTA beyond the realm of trade into the level of political and social doctrine.

The final upshot of both of these agreements is that the international corporate sector, not the government, is to be the final arbiter in economic and therefore social and political decisions. I suggest this constitutes an extreme about-turn in the history of the development of the Canadian state since World War II. If you look at the development of Canadian government since 1945 you find increasing intrusion onto the private sector by governments at all levels. You find it in terms of regulation of business and of transportation. You find it with the creation of crown corporations to fulfil policy objectives. You find it with cultural institutions. You find it with social programs such as unemployment insurance, national health care and public support of a public education system.

## [Traduction]

Cela dit, en principe, je me méfie de la notion d'expansion des marchés et du commerce extérieur. La prémisse qui ne semble pas avoir été mise en doute dans le contexte de l'accord de libre-échange, ou maintenant dans celui de l'ALÉNA, ce sont les vertus magiques que l'on prête à l'expansion des marchés extérieurs; que ce soit au niveau du rendement économique ou du bien-être de toute une population.

Cette hypothèse repose sur des théories économiques classiques, surtout sur les théories de Ricardo qui sont résolument en faveur du libre-échange. Les tenants de cette théorie, basée sur le principe du plein emploi dans les deux pays concernés, estiment que l'accroissement des échanges est avantageux pour les deux parties. En fait, il n'y a de plein emploi dans aucun des pays auxquels nous avons affaire.

Ceux qui pensent qu'un accroissement du volume des échanges extérieurs constitue à lui seul une garantie de prospérité, voire de bien-être économique, n'ont qu'à songer au miracle brésilien de la fin des années 60 où à plusieurs autres pays du Tiers-Monde qui se retrouvent coincés dans une relation commerciale négative, inégale, qui dévalue leur produit tout en augmentant la valeur du produit du partenaire commercial. En fait, l'expansion du commerce avec les pays du Tiers-Monde a été un des moyens les plus sûrs de les plonger dans la crise de l'endettement actuel.

J'ai une dernière réflexion à faire au sujet des avantages qu'un pays peut avoir sur un autre. La seule explication sensée que j'aie pu trouver, la seule raison qui explique le fait que cette théorie n'est pas valable en pratique, c'est que la valeur des biens produits par un pays pour le marché international est fonction du coût de sa main-d'oeuvre. Dans des pays comme le Mexique, où la main-d'oeuvre est peu coûteuse, une forte expansion des marchés entraîne une détérioration du sort de ses propres citoyens. Je reviendrai dans un instant sur la question des travailleurs mexicains.

À mon sens, ni l'ALÉ ni l'ALÉNA ne constituent de véritables accords de libre-échange. Il ne s'agit plus d'une simple réduction des droits de douane et autres obstacles commerciaux, mais de la suppression des restrictions imposées sur les investissements et sur la libre circulation des capitaux au-delà des frontières nationales. Pour cette raison, l'ALÉNA et l'ALÉ ne ressortent plus du seul domaine commercial mais aussi des doctrines politiques et sociales.

Le résultat engendré par ces deux accords, c'est que ce sont les entreprises internationales et non le gouvernement qui serviront en définitive d'arbitre dans le domaine des décisions économiques et, par conséquent, des décisions sociales et politiques. C'est à mon avis un revirement total qui est entrainé de s'opérer au niveau de l'évolution historique de l'État canadien depuis la Seconde Guerre mondiale. On constate que depuis 1945, l'ingérence des pouvoirs publics, à tous les échelons, dans les affaires du secteur privé est de plus en plus marquée. La réglementation commerciale, la réglementation dans le domaine du transport en apportent la preuve. La création de sociétés d'État dans le but d'atteindre des objectifs officiels en est la preuve. Les institutions culturelles aussi. Même chose en ce qui concerne les programmes sociaux comme l'assurance-chômage, le régime national de soins de santé et les subventions de l'État dans le domaine de l'éducation publique.



[Text]

Progressive taxation was an absolute necessity to fund this very largely expanded role of government. The point is, governments have played an increasingly important role in the lives of Canadians over the years. Under the guise of a free trade agreement our government now is going in exactly the opposite direction. We are reducing the role of government. We are reducing the power of government at the provincial level, at the national level, and I suspect at the international level.

The question in front of this government and in front of the people of Canada is whether or not the direction in which your government is proceeding is what we want for the people of Canada. In other words, since the free trade agreement has been passed, we've seen the weakening and degradation of all of those social programs and all of those public policies and public policy inputs from government that have made this a better country to live in for the people of Canada. Ask the unemployed people whose benefits are shorter whether or not they want to see a continued degradation of UIC. Ask the people who can no longer get UIC because they don't have the proper waiting periods.

• 1120

Take a look at the medicare system across the country. Since Bill C-69, health care is in trouble in this country, everywhere. It's in trouble because the federal government has reneged on its traditional responsibility for health care. To underscore the point, right now there are 1,000 fewer hospital workers in Alberta than there were two years ago. Out of those people left, there has been a 15% increase in WCB claims for hospital workers within the last year alone. Services are being deregulated. This is a provincial response, but it's a provincial response to a serious underfunding problem that's created by the federal government's withdrawal from this field.

Our universities and advanced education institutions are in the same bind. We're now getting to the point where the University of Alberta, for example, is suggesting that students are going to have to end up paying 95% of their own tuition. At that point I suggest that the children of working-class mothers and fathers are going to be excluded from advanced education.

Without belabouring the point, I would like to say that the opponents of the free trade agreement who were dismissed as whiners and complainers and people who had no faith in the strength of Canadian entrepreneurs have turned out, in my mind, to be correct about the final results of the free trade agreement. We were promised more jobs and better jobs. As a matter of fact, that didn't happen. We have worse jobs and we have fewer jobs. The official

[Translation]

L'imposition progressive était une nécessité absolue pour financer cet élargissement considérable du champ d'action de l'État. Les pouvoirs publics ont bel et bien fini par jouer un rôle des plus importants dans la vie des Canadiens au fil des années. Le gouvernement prend maintenant la direction diamétralement opposée sous prétexte de conclure un accord de libre-échange. Nous réduisons le rôle du gouvernement. Nous diminuons ses pouvoirs à l'échelle provinciale, à l'échelle nationale et aussi à l'échelle internationale, je présume.

Le tout, c'est de savoir si c'est vraiment cela que nous voulons pour le peuple canadien. C'est la question qu'il faut se poser; et que le gouvernement doit se poser également. Autrement dit, depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange, nous avons été témoins d'un affaiblissement et d'une dégradation de tous ces programmes sociaux et de toutes ces politiques à caractère public que le gouvernement avait mis en oeuvre et qui faisaient de notre pays un endroit où il fait bon vivre. Demandez aux chômeurs dont la période de prestation a été raccourcie s'ils veulent que cette dégradation du programme d'assurance-chômage se poursuive. Demandez à ceux qui ne peuvent plus toucher d'assurance-chômage, parce qu'ils n'ont pas accumulé un nombre suffisant de semaines de travail.

Jetez un coup d'oeil à notre régime de santé dans l'ensemble du pays. Depuis l'adoption du projet de loi C-69, ce régime est menacé partout. S'il en est ainsi, c'est parce que le gouvernement fédéral a renoncé à sa responsabilité traditionnelle à cet égard. Pour illustrer cela, il suffit de mentionner qu'à l'heure actuelle, il y a en Alberta 1 000 travailleurs de moins en milieu hospitalier qu'il y en avait il y a deux ans. Parmi ceux qui restent, les demandes d'indemnisation pour accidents de travail ont augmenté de 15 p. 100 au cours de la dernière année seulement. On dérègle les services. C'est la solution qu'adoptent les gouvernements provinciaux, mais c'est en réaction à un grave problème de sous-financement, généré par le fait que le gouvernement fédéral se retire de ce domaine.

Nos universités et nos institutions d'éducation avancée éprouvent les mêmes difficultés. La situation s'est détériorée à tel point que l'Université de l'Alberta, par exemple, laisse entendre que les étudiants devront peut-être payer jusqu'à 95 p. 100 de leurs frais de scolarité. Quand on en arrivera là, je pense les enfants d'ouvriers ne pourront plus espérer fréquenter un établissement d'éducation avancée.

Sans trop insister sur ce point, je tiens à dire que ceux qui s'opposaient à l'Accord de libre-échange, ceux que l'on a traité de pleurnichards et de geignards et que l'on a accusé de manquer de confiance envers les entrepreneurs canadiens, avaient vu juste, selon moi, en ce qui concerne les résultats de l'Accord de libre-échange. On nous avait promis davantage d'emplois, et de meilleurs emplois. En réalité, ce n'est pas ce qui s'est produit. Aujourd'hui, les emplois sont moins

[Texte]

unemployment rate right now is running at 11.3%—that's a million and a half people out of work in a country where you have to work in order to gain the benefits of being a member of the society.

The official figures on unemployment are always low. Every study I've ever seen suggests that at least 33% or 34% more people are out of work than the official Statistics Canada figures. So what we're talking about is 2 million Canadians out of work and very close to another million Canadians working part-time, people who want full-time work.

There is where the serious aspects of the free trade agreement come before us. We're looking at the decline of the industrial capacity in Canada. If you look at page 7, you will see what has happened to jobs in the industrial sectors between 1988 and 1991—furniture, textiles, clothing, plastics, auto parts, machinery, printing and publishing. What you see there is a drastic job loss in important value-added industrial capacity in this country.

The only growth sectors that we see in terms of employment tend to be in the service sector, which is notorious for being unorganized, part-time, and consisting, in many cases, of female job ghettos.

Over the period of the free trade deal, our real wages have declined at the same time that unemployment has climbed.

Finally, in terms of examining the free trade agreement, one of the things we were told is that it would guarantee our access to the United States. Yet our trade figures with the United States show just the opposite. Exports and imports grew at almost identical levels during the free trade agreement, in terms of the import and export of goods. But when you add in the import and export of services, we find that we've created nearly a \$3 billion deficit.

The brutal facts of the matter are that we're a poorer nation after the FTA than before it. No amount of juggling of figures is going to be able to change that. There are now 2,875,000 Canadians living in poverty. So the obvious question to me seems to be, if the free trade agreement has been bad for the Canadian people—and I suggest that most Canadians would tell you right now that their life is worse now than it was in 1988—then why are we pursuing an expansion of free trade to include the Mexicans and possibly others in the Caribbean and Latin America?

[Traduction]

intéressants qu'avant, et nous en avons aussi moins qu'avant. Le taux de chômage officiel est aujourd'hui de 11,3 p. 100—ce qui signifie qu'il y a aujourd'hui au Canada 1 million et demi de personnes qui sont sans emploi, dans un pays où il faut travailler pour avoir droit aux avantages que procure l'appartenance à la société.

Les chiffres officiels sur le chômage sont toujours en deça de la réalité. Toutes les études que j'ai vues laissent entendre qu'il y a au moins 33 ou 34 p. 100 de sans travail de plus que ne l'indiquent les chiffres officiels de Statistique Canada. Il y a donc 2 millions de Canadiens qui sont en chômage, et tout près d'un autre million qui travaillent à temps partiel, alors que, s'ils avaient le choix, ils travailleraient à plein temps.

C'est là que nous pourrions constater les effets néfastes de l'Accord de libre-échange; prenons, par exemple, le déclin de notre capacité industrielle. Si vous jetez un coup d'oeil à la page 7 de notre Règlement, vous constaterez ce qui est arrivé aux emplois dans les secteurs industriels entre 1988 et 1991—meubles, textiles, vêtements, plastiques, pièces d'automobile, machineries, imprimeries et publications. On peut alors constater des pertes d'emplois importantes dans des secteurs industriels à valeur ajoutée de notre pays.

Le seul secteur où le nombre d'emplois semble avoir augmenté, ce sont les services, secteur renommé pour offrir des emplois non syndiqués, à temps partiel, et qui constitue, bien souvent, un ghetto d'emplois typiquement féminins.

Au cours des trois années d'application de l'Accord de libre-échange, nos salaires réels ont baissé, alors que le chômage augmentait.

Enfin, l'Accord de libre-échange était censé nous garantir l'accès au marché des États-Unis. Pourtant, les statistiques sur les échanges commerciaux avec les États-Unis démontrent précisément le contraire. Nos exportations et nos importations ont augmenté dans une proportion pratiquement égale au cours des trois dernières années, si l'on s'en tient à l'importation et à l'exportation des marchandises. Mais si l'on ajoute à cela l'importation et l'exportation de services, nous constatons que nous y perdons au change, à raison de 3 milliards de dollars.

La réalité brutale, c'est que nous sommes aujourd'hui une nation plus pauvre qu'avant l'avènement de l'ALÉ. Que l'on manipule les chiffres d'une façon ou d'une autre ne changera rien à cela. Il y a aujourd'hui 2 875 000 Canadiens qui vivent dans la pauvreté. Donc, la question bien évidente qui se pose, selon moi, est celle-ci: puisque l'Accord de libre-échange a été mauvais pour la population canadienne—et je pense que la plupart des Canadiens vous diraient sans détours que leur situation est bien pire qu'elle ne l'était en 1988—pourquoi voulons-nous appliquer le principe du libre-échange au Mexique et ensuite, probablement, aux Caraïbes et à d'autres pays d'Amérique latine?



[Text]

[Translation]

• 1125

According to the government, the main goals in the NAFTA negotiations were to improve access to the Mexican market, to safeguard and improve the gains made in the FTA, and to maintain its status as an investment location in North America. Our position is that none of those objectives are worth pursuing.

The Mexican government has already, under U.S. pressure, liberalized its trade regulations. The turn-about began in 1986 when Mexico joined GATT. The opening of Mexico's borders has resulted in an explosion in manufacturing and business operations, mostly in the maquiladora corridor along the United States-Mexico border.

However, the Mexican workers have not benefited from this massive industrialization. The purchasing power of minimum-wage workers is now 66% of what it was in 1982 for Mexican workers. Women, who make up the majority of maquila workers, make about half what men earn. The industrial wage of the maquiladora corridor, where all the new plants are going, is lower than the industrial wage in the rest of Mexico. Child labour has become a rule down there. There was a 250% increase in child labour violations between 1983 and 1990.

Moreover, the importance of the Mexican market in terms of access for Canadian production is grossly overrated. Yes, there's a population of 90 million people there, but that's 90 million people, a vast majority of whom live in such destitution that they're not going to be purchasing any Canadian goods anyway, unless we start opening food banks.

In conclusion, we say that NAFTA should not be ratified. It constitutes a broadening and deepening of the provisions already damaging our country under the FTA. Having said that, it's difficult for me then to start piecing through the various reasons why I think and the labour movement thinks that NAFTA would be disastrous for Canadian workers. But let's deal with the main points at least.

One is direct competition with Mexican labour. The removal of political and economic safeguards that have allowed us to compete for the last century against low-wage economies can mean only one thing: downward competitive pressure on our wages, benefits, working conditions and jobs. If hundreds of Canadian plants moved to the U.S. under the first free trade deal to take advantage of marginally cheaper pay rates, lower taxes and slacker standards, what will stop them from moving to Mexico where average pay is now \$3.15 to \$4 a day and where labour and environmental standards are practically nonexistent?

Selon le gouvernement, les principaux objectifs des négociations entourant l'ALÉNA sont d'améliorer l'accès au marché mexicain, de préserver et d'améliorer les gains réalisés grâce à l'ALÉ, et de préserver la position du Canada sur le plan des investissements en Amérique du Nord. Nous pensons qu'aucun de ces objectifs ne vaut la peine d'être poursuivi.

À la suite de la pression exercée par les États-Unis, le gouvernement mexicain a déjà libéralisé ses règlements en matière de commerce. Le renversement s'est amorcé en 1986, lorsque le Mexique s'est joint au GATT. L'ouverture des frontières du Mexique a provoqué une explosion du nombre des entreprises manufacturières et commerciales qui s'y sont installées, dans la plupart des cas, dans le corridor des *maquiladora*, le long de la frontière entre les États-Unis et le Mexique.

Toutefois, les ouvriers mexicains n'ont pas bénéficié de cette industrialisation massive. Le pouvoir d'achat de ceux qui gagnent le salaire minimum équivalait aujourd'hui à 70 p. 100 de ce qu'il était en 1982. Les femmes, qui constituent la majorité de la main-d'oeuvre employée dans les *maquiladora*, gagnent environ la moitié du salaire des hommes. Le salaire industriel dans le corridor des *maquiladora*, où s'installent toutes les nouvelles usines, est inférieur au salaire industriel versé ailleurs au Mexique. Et l'on fait de plus en plus travailler les enfants. C'est devenu la règle. Entre 1983 et 1990, les infractions aux lois concernant le travail des enfants ont augmenté de 250 p. 100.

De plus, on exagère grossièrement l'importance du marché mexicain pour la production canadienne. Il est vrai qu'il y a 90 millions d'habitants au Mexique, mais en grande majorité, leur pauvreté est telle qu'ils n'achèteront pas de produits canadiens de toute façon, à moins que l'on n'ouvre là-bas des banques alimentaires.

Pour conclure, selon nous, l'ALÉNA ne devrait pas être ratifié. Cela élargit et ancre plus profondément des dispositions qui font déjà du tort à notre pays dans le contexte de l'ALÉ. Cela dit, il m'est difficile d'énumérer une à une les diverses raisons pour lesquelles je pense, tout comme le mouvement syndical, que l'ALÉNA serait désastreux pour les travailleurs canadiens. Mais parlons quand même au moins des principales.

Il y a d'abord la compétition directe avec la main-d'oeuvre mexicaine. L'élimination des mesures de protection politiques et économiques qui nous ont permis de tirer notre épingle du jeu face à la concurrence que nous faisions, au cours du dernier siècle, les économies où les salaires sont faibles, ne peut signifier qu'une chose: des pressions à la baisse sur nos salaires, nos avantages sociaux, nos conditions de travail et nos emplois. Si l'on a déménagé des centaines d'usines canadiennes aux États-Unis après l'adoption du premier accord de libre-échange, pour profiter de salaires et de taxes relativement moins élevés, ainsi que de normes moins sévères, qu'est-ce qui empêchera de les déplacer maintenant vers le Mexique, où le salaire moyen est aujourd'hui de 3,15\$ à 4\$ par jour, et où il n'existe, à toutes fins pratiques, aucune norme en matière de conditions de travail et d'environnement?

[Texte]

NAFTA will bring this Mexican low-wage competition right into Alberta and Canada. It will outlaw any form of discrimination by our governments against these Mexican or American goods or services entering Canada. It will not matter that the companies offering these may have recently shut down operations in Canada to take advantage of the low-wage labour market down south. The Alberta and Canadian governments will be forced to give them national treatment. Alberta workers will find their tax money going to foreign companies that can undercut the bidding of Canadian companies to supply food, services, hardware, etc., to governments, hospitals and schools.

There is going to be a further expansion under NAFTA into the Canadian economy. We also see a definite loss of sovereignty and democratic control, particularly on the restrictions on the creation of crown corporations and public enterprises.

We noticed with some dismay that water is included in NAFTA, not excluded. I've seen some argument about that, whether it was just potable water that's supposed to be in the deal or not, but under the definition of goods it says "water"; it doesn't say "potable water".

We're going to see weaker health, safety and environmental standards. One of the things that seems to me imperative is not simply for Canada to stand by and accept weak international standards, often sabotaged by our major trading partner, but rather to forge ahead and create stronger standards than the international norm. It seems to me that this is a direction the Canadian people have been prepared to adopt.

Under NAFTA, that means superior standards may have to go to arbitration in a three-country tribunal to examine whether or not they're a barrier to trade. The fact is that very superior health and safety standards, public health standards and environmental standards will be a barrier to trade. What are we going to do then? Will we go into risk assessment and abandon our course of going in the direction the rest of the world should be pursuing?

With regard to the intellectual property rights, the American and international pharmaceutical companies have been after the Canadian generic drug industry for a long time. It has managed to keep our costs in our hospitals and to our health care systems down significantly, compared to the American standards. Now, under this provision the Canadian generic drug industry will be doomed, and I gather according to the Mulroney government it's doomed anyway. With or without NAFTA, you are going to pass the bill that will do in the Canadian generic drug industry.

[Traduction]

Par le biais de l'ALÉNA, la concurrence des faibles salaires mexicains frappera directement l'Alberta et le Canada. Cet accord interdira toute forme de discrimination de la part de nos gouvernements contre l'entrée des produits ou des services mexicains ou américains au Canada. Que les sociétés offrant ces produits ou ces services aient dernièrement fermé leurs portes au Canada pour bénéficier d'une main-d'œuvre américaine ou mexicaine à bon marché absolument aucune importance; les gouvernements de l'Alberta et du Canada devront les traiter comme des entreprises nationales. Les travailleurs albertains verront une partie de leurs impôts aller à des entreprises étrangères qui pourront offrir à un prix moindre que des compagnies canadiennes, des produits alimentaires, des services, du matériel, etc., à nos gouvernements, nos hôpitaux et nos écoles.

L'ALÉNA aura aussi d'autres conséquences sur l'économie canadienne. Nous entrevoyons aussi une érosion de notre souveraineté et du contrôle démocratique que nous exerçons sur nos institutions, notamment par les limites imposées à la création de sociétés d'État et d'entreprises publiques.

Nous avons été consternés de constater que l'ALÉNA couvre aussi l'eau; que ce produit n'en est pas exclu. Il y a eu toutes sortes de discussions à ce propos pour savoir si c'était uniquement l'eau potable qui était censée être visée par l'accord, mais dans la définition des produits, on retrouve bel et bien «eau», et non pas «eau potable».

Les normes en matière de santé, de sécurité et d'environnement vont devenir moins sévères. Selon moi, il est impératif que le Canada ne se contente pas d'accepter des normes internationales laxistes, souvent sabotées par notre principal partenaire commercial, mais qu'il aille plutôt à l'inverse, en adoptant des normes plus sévères que les normes internationales. Il me semble que c'est une orientation que la population canadienne est aujourd'hui prête à adopter.

Dans le contexte de l'ALÉNA, toutefois, cela signifie que ces normes seront sans doute soumises à l'arbitrage d'un tribunal tripartite, composé de représentants des trois pays, afin de déterminer si elles représentent un obstacle au commerce. Il est sûr que des normes très supérieures en matière de santé et de sécurité, de santé publique et d'environnement, constitueront un obstacle au commerce. Que ferons-nous, alors? Allons-nous évaluer le risque et abandonner toute tentative pour aller dans une direction que devrait prendre le reste du monde?

• 1130

Pour ce qui est de la propriété intellectuelle, il y a longtemps que les sociétés américaines et les compagnies pharmaceutiques internationales veulent s'emparer de l'industrie des médicaments génériques au Canada, qui nous a permis de maintenir les coûts à un niveau très raisonnable dans nos hôpitaux et dans nos services de soin de santé, comparativement à la situation aux États-Unis. L'adoption de cet accord sonne le glas de l'industrie canadienne des médicaments génériques qui, de toute façon, pour le gouvernement Mulroney, est déjà morte et enterrée. Avec ou sans ALÉNA, vous allez adopter le projet de loi qui sera le dernier clou du cercueil de cette industrie canadienne.



## [Text]

The fact that NAFTA doesn't countenance the negotiations of a subsidies code makes it significantly weaker for us than the FTA. If we don't define what subsidies are, we will be constantly at the mercy of American countervail and dumping tactics. Whether or not we win them or win the majority of them, the fact is that the harassment and interference with trade, market and customers involved in the whole process of them levying these penalties, and then us having to fight against them, is already hurting our trade. The steel industry would be a good example.

Instead of proceeding and pursuing this kind of free trade agreement, an expanded free trade agreement, Canada needs to retain and exercise national economic sovereignty to shape an economy suited to the needs and aspirations of the Canadian people. Active industrial policies and managed trade are needed to enhance employment and productivity in resource-based and manufacturing industries. New and better environmental regulations must be enacted to ensure genuinely sustainable development for the future. The enviable social programs Canada has built up must be protected and expanded as a top priority. Just as importantly, something must be done to ease the crushing debt load of the developing countries. The terms of international trade must be altered to foster development in these nations. A labour and social charter that effectively serves democratic and human rights should be an integral component of any trade deal.

From the above summary, it should be clear our position on NAFTA is based not on some narrow doctrine or anti-business or anti-trade ideology, as some officials in the Canadian government would characterize us. It is based upon overwhelming evidence the existing free trade agreement is simply not working. It is not living up to its claims at all, and has resulted in several structural and social imbalances and dislocations in a falling standard of living in Canada. Every indication is that NAFTA, if enacted, will deepen and reinforce those damaging trends.

The Alberta Federation of Labour, on behalf of our members and their families, call upon the Mulroney government to act ethically in this critical issue, provide the necessary time and money for valid independent studies, make sure all Canadians have access to that information and then call an election on this issue. NAFTA represents such a complete restructuring of the Canadian state and society that no other course of events is even remotely acceptable.

## [Translation]

Le fait que l'ALÉNA ne prévoit pas la négociation d'un code ayant trait aux subventions en fait un instrument encore beaucoup plus faible pour nous que l'ALÉ. Si nous ne déterminons pas ce qui constitue une subvention, nous serons constamment à la merci des mesures de représailles et des tactiques de dumping des États-Unis. Que les décisions nous soient favorables ou non, la plupart du temps, il n'en demeure pas moins que les tracasseries auxquelles il faut faire face pour faire lever ces pénalités, et les interférences que cela provoque sur le plan du commerce et du marché, ainsi que vis-à-vis du consommateur, nuisent déjà à notre commerce. Il suffit de mentionner l'exemple de l'industrie sidérurgique.

Plutôt que d'insister pour faire partie d'un accord de ce genre, d'un accord de libre-échange élargi, le Canada ferait bien mieux de conserver et d'exercer sa souveraineté économique nationale, afin de structurer une économie répondant vraiment aux besoins et aux aspirations de la population canadienne. Nous avons besoin de politiques évolutives en matière d'industrie et de commerce pour améliorer la situation de l'emploi et la productivité dans le secteur des ressources et de la fabrication. Nous devons adopter de nouveaux et de meilleurs règlements en matière d'environnement, afin d'assurer un développement véritablement durable pour l'avenir. Nous devons faire une priorité de la protection et de l'amélioration de programmes sociaux que tout le monde nous envie. Il est tout aussi important de faire quelque chose pour alléger la dette des pays en voie de développement, et de modifier les conditions qui régissent le commerce international afin d'encourager leur développement. Tout accord commercial devrait comporter une charte sociale et une charte sur la main d'œuvre, qui garantissent de façon concrète le respect des droits démocratiques et des droits de la personne.

Il ne faudrait pas déduire du résumé que je viens de faire que notre position sur l'ALÉNA s'inspire d'une doctrine étroite ou d'une idéologie anti-commerciale, comme certains représentants officiels du gouvernement canadien seraient tentés de le faire. Notre opposition repose sur les très nombreuses constatations qui prouvent que l'accord de libre échange ne donne tout simplement pas les résultats escomptés. Il ne répond pas du tout aux attentes escomptées, et a abouti, sur plusieurs plans, à une désagrégation et à un déséquilibre structurel et social, dans le contexte d'un niveau de vie en nette décroissance au Canada. Tout indique que s'il est adopté, l'ALÉNA ne fera que renforcer et ancrer plus profondément ces tendances néfastes.

L'Alberta Federation of Labour, au nom de ses membres et de leurs familles, demande au gouvernement Mulroney de considérer cette question critique de façon responsable, de fournir les fonds et le temps nécessaires pour réaliser des études indépendantes valables, de faire en sorte que tous les Canadiens aient accès à cette information et de déclencher ensuite des élections sur cette question. L'ALÉNA implique une restructuration tellement étendue de la société et de l'état canadiens qu'aucun autre processus ne saurait être acceptable.

[Texte]

**Mr. Harvey:** One of the things Albertans are used to hearing—and note Albertans are definitely in preponderance today on the committee—is, well, yes, free trade may have been bad for Ontario and it may have been bad for Quebec, but who cares about them anyhow? Out here in Alberta we're doing just fine, thank you very much. I was wondering if you might be able to give us some evidence, anecdotal or otherwise, as to the impact of the free trade agreement in Alberta on Albertans and on your members, for example.

**Mr. Selby:** I would say the impact on our members and Albertans in general has two components. The indirect result of the trade deal is the weakening of the federal capacity to finance social programs, so both our education and health care systems are in crisis. That's one aspect.

• 1135

There's the changing of the tax structures in this country so that the corporate tax levels are starting to match the American levels, therefore the shortfall being made up by increased taxes on individuals, and this has also hurt Albertans.

None of the things I've said here are specific to Alberta. These are hurting working people across the country.

Furthermore, in preparation for free trade, we're having a major closing of breweries, for example. We've seen several breweries close. In fact, the word is that there will be only one brewery left in Alberta by the time this thing is finished.

Steel production has dropped. IPSCO is apparently intending to open a plant in the United States and ship its product north. This, therefore, will be putting Canadian steelworkers out of work.

**The Chairman:** Mr. Selby, you mentioned the beer industry. Just for the record, I think you're aware that it's not in the agreement.

**Mr. Selby:** I know. I said it was in preparation for their entry into free trade. They only have a narrow window where they're exempt. It was to be seven years and then it's to be added in. They're positioning themselves so that they will be able to "compete".

**Mr. Harvey:** Thank you very much. I think I may have an advantage on you here because as a federal member of Parliament in the New Democratic Party caucus, I have access to a very vigorous and competent research group. It has, among many other sterling endeavours, prepared analyses of job loss trends specifically in Alberta. These are based on the Statistics Canada catalogue 72-002. It compares the trade of July 1989 with that of July 1992.

[Traduction]

**M. Harvey:** L'une des choses que les Albertains ont l'habitude d'entendre—et je vous ferais remarquer que les Albertains sont on ne peut mieux représentés aujourd'hui au comité—c'est que, oui, le libre-échange peut bien avoir eu des conséquences néfastes pour l'Ontario, et peut-être aussi pour le Québec, mais qui s'en inquiète? En Alberta, tout va très bien. Merci beaucoup. Je me demandais si vous ne pourriez pas nous parler un peu, en nous donnant des exemples ou autrement, de l'incidence qu'a eu l'Accord de libre-échange en Alberta, sur les Albertains et sur vos membres, par exemple.

**M. Selby:** L'incidence de l'Accord sur nos membres et les Albertains en général comporte deux volets. Le résultat indirect de l'accord commercial est le désengagement du gouvernement fédéral sur le plan du financement des programmes sociaux; donc, nos systèmes d'éducation et de santé sont tous deux en crise. C'est l'une des conséquences.

Il y a aussi les modifications apportées à la fiscalité canadienne qui rapproche de plus en plus le barème d'imposition des sociétés de celui qui existe aux États-Unis; le manque à gagner est compensé par des impôts et des taxes additionnels que l'on prélève chez les particuliers et cela fait aussi du tort aux Albertains.

La situation que je viens de décrire n'est pas particulière à l'Alberta. Il y a des travailleurs qui en souffrent partout au Canada.

Qui plus est, pour nous préparer au libre-échange, nous avons fermé des brasseries, par exemple. Il y a en effet plusieurs brasseries qui ont fermé leurs portes. En réalité, la rumeur veut qu'il ne restera qu'une seule brasserie en Alberta quand les négociations seront terminées.

La production sidérurgique a aussi diminué. IPSCO a, semble-t-il, l'intention de construire une usine aux États-Unis et d'exporter ses produits vers le Nord. Cela aura pour effet d'éliminer un grand nombre d'emplois dans le secteur de l'acier au Canada.

**Le président:** Monsieur Selby, vous avez fait allusion à l'industrie de la bière. Pour mémoire, je pense que vous savez que ce secteur n'est pas touché par l'accord.

**M. Selby:** Je le sais. J'ai dit que c'était pour se préparer à l'Accord de libre-échange. Il n'y a qu'un tout petit créneau au cours duquel les brasseries sont exemptées. Elles devaient en bénéficier pendant sept ans, puis être incluses. Les brasseurs se positionnent de manière à pouvoir «faire concurrence».

**M. Harvey:** Je vous remercie infiniment. J'ai peut-être un avantage sur vous, car en tant que député-membre du caucus du Nouveau parti démocratique, je bénéficie des services d'un groupe de recherche très actif et compétent. Il a fait, parmi bien d'autres travaux de qualité, des analyses sur les pertes d'emploi possibles, particulièrement en Alberta. Le groupe a utilisé le catalogue 72-002 de Statistique Canada pour réaliser son analyse. On y compare les échanges commerciaux de juillet 1989 et de juillet 1992.



[Text]

You're absolutely right. Employment manufacturing in Alberta in general has gone from more than 96,000 to a little more than 87,000. That's a drop of 9.5%. Jobs in beverages, which you noted, have gone from 2,300 to 1,700. That's a drop of 27%. Employment in fabricated metal products—again steel—has gone from 13,255 to 9,100. That's a drop of 31%.

I guess the point here is that like the rest of the country, Alberta has been hit and hit hard by free trade. Those who would hold that we are somehow exempt, that somehow Alberta is an island unto itself or a distinct society in this regard, have quite missed the boat.

Having established that with what Mr. Richardson considers to be fanciful nonsense, let me ask you this in the more subjective realm. As an officer of the Federation of Labour, you doubtless come into contact with unionized and non-unionized workers on a daily basis. I wonder if I might ask you to venture into the realm of what is clearly the subjective and offer this committee your assessment of how working people in Alberta are feeling these days and what they anticipate their future will be under a NAFTA regime.

**Mr. Selby:** Okay. As you said, I do deal with trade unionists and non-trade unionists on a daily basis. I would say there is a prevailing sense of almost hopelessness among working people. For the first time that I can remember most of the people I know think things are going to get worse and not get better.

I'd say that I've never seen a time when the people I know are more insecure in their employment and scared of losing their jobs. This, among other things, has an incredible downward affect on people's willingness to exercise their rights to unionize even because the fear of job loss is the equivalent of social capital punishment. Losing your job is the worst thing that can happen to you in this economy.

I would say that there's a kind of despair out there. If I'm right, it's coupled with my own reaction to this committee, which is that you're not listening and you don't care what the Canadian people in general want or don't want. You're serving some other agenda that has nothing to do with our well-being.

This is our answer. We can try to come before to you and speak to you, but I have the notion that I'm talking and you're not hearing. There are, however, other ways to converse.

• 1140

**Mr. Harvey:** The cap on the argument from the pro free trade forces is that we have no choice; it's either enter fortress North America or die. Do you buy that argument?

**Mr. Selby:** Not in the least. It strikes me as absolutely astonishing that the very countries that use tariff walls, trade barriers, and social trade barriers to build up their own economies are the same countries that are now telling the rest of the world have to take them down.

[Translation]

Vous avez tout à fait raison. D'une manière générale, les emplois dans le secteur manufacturier de l'Alberta sont passés d'un peu plus de 96 000 à un peu moins de 87 000 entre 1989 et 1992. Cela représente une diminution de 9,5 p. 100. Les emplois dans le domaine des boissons alcoolisées, comme celui auquel vous avez fait allusion, ont passé de 2 300 à 1 700 pendant la même période, soit une diminution de 27 p. 100. Dans le secteur des produits fabriqués à partir de métaux—la sidérurgie, entre autres,—la diminution a été de 31 p. 100; de 13 255 à 9 100 emplois.

Cela démontre que l'Alberta a, elle aussi, été frappée durement par l'Accord de libre-échange, comme le reste du pays d'ailleurs. Ceux qui soutiennent que nous sommes, en quelque sorte, à l'abri, que l'Alberta est une espèce d'îlot ou de société distincte à cet égard, se sont bien trompés.

Cela dit, malgré tout ce que M. Richardson peut en penser, permettez-moi de vous poser une question un peu plus subjective. En tant qu'administrateur de l'Alberta Federation of Labour, vous êtes sûrement quotidiennement en contact avec des travailleurs syndiqués et des travailleurs non syndiqués. Puis-je me permettre de vous demander de faire des commentaires nettement plus subjectifs et de nous donner votre évaluation du sentiment qui prévaut actuellement parmi les travailleurs albertains et de nous dire comment ils entrevoient leur avenir dans le contexte de l'ALÉNA.

**M. Selby:** Très bien. Je rencontre effectivement quotidiennement des travailleurs syndiqués et des travailleurs non syndiqués. Je dirais que le désespoir est presque monnaie courante chez les travailleurs. C'est la première fois que je constate que la majorité des gens pensent que la situation va empirer, qu'elle ne s'améliorera pas.

Parmi les gens que je connais, je n'en ai jamais vu autant être aussi peu sûrs de pouvoir garder leur emploi. Cela, entre autres, exerce une pression énorme sur les travailleurs et les retient d'exercer leur droit à la syndicalisation, car la crainte de perdre son emploi est vue comme la peine de mort sur le plan social. Perdre son emploi est la pire chose qui peut arriver à quelqu'un dans le contexte économique que nous connaissons aujourd'hui.

Je dirais que là-bas, c'est une sorte de désespoir que j'ai pu constater. Si j'ai raison, cela justifie ma réaction devant votre comité, parce que vous n'écoutez pas et vous ne tenez pas compte de la volonté de la population canadienne en général. Vous agissez en fonction d'un autre programme qui n'a rien à voir avec notre bien-être.

C'est là notre point de vue. Nous pouvons bien venir vous rencontrer et vous parler, j'ai l'impression que je vous parle et que vous m'entendez pas. Il y a toutefois d'autres façons d'alimenter la discussion.

**M. Harvey:** L'argument ultime des tenants de l'Accord de libre-échange, c'est que nous n'avons pas le choix; il faut faire partie du bloc nord-américain, ou être rayé de la carte. Que pensez-vous de cet argument?

**M. Selby:** C'est faux. Je trouve vraiment étonnant que ce soit les pays mêmes qui se sont servis des tarifs et des barrières commerciales pour bâtir leurs propres économies, qui disent aujourd'hui au reste du monde qu'il faut éliminer tous ces obstacles.

[Texte]

Look at the development of the American economy during its best growth periods. People were pursuing a high-tariff, America-first policy. But while doing so is legitimate for the Americans, for the Germans, and for the Japanese, it's not legitimate for Brazil, Guatemala, or Canada—any of the other sources of raw materials.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** In your document you say the NAFTA will give a 20-year monopoly to pharmaceutical drug patents. I'd like you to explain how the NAFTA will give that monopoly—Bill C-91 is before the House at this stage.

Also, would you tell us if you think it's important that research is done in Canada? What must be done to protect people who will conduct research? When you look at the situation facing seniors, people who suffer from asthma, people suffering from all kinds of allergies, and those who have AIDS, so much research is needed and there are so many drugs we need. If we do not give those research people protection, how will we encourage them to come to Canada?

**Mr. Selby:** It strikes me that even before the amendment in Bill C-22, I believe it was, which increased the window to ten years from seven years, the generic drug companies and the international pharmaceutical companies were co-existing very well here in Canada. The research was ongoing; they didn't stop conducting research because we had a generic drug industry. As a matter of fact, most of their research and development is, in a sense, taking place in the United States or at their head offices anyway. The token kinds of research and production that were done in Canada on pharmaceuticals strike me as being very little reason to saddle the seniors and the health care system with the kind of incredibly excessive drugs costs that will result from this 20-year period.

**Mrs. Feltham:** Those comments just show how much you know about the patent bill and why it's being put in place.

Going after my second question, I'm going to refer to a document that was in *The Financial Post* and comes from the Bank of Nova Scotia, which said:

The North American Free Trade Agreement could actually strengthen Canada's bargaining position as the U.S. major trading partner and build on the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

The question is not whether we should build on the free trade agreement, but whether we can afford not to.

I know of no major manufacturer that moved for reason of wages alone. Why would the Ford Motor Company, General Motors and Chrysler Corporation pour \$1.5 billion a year into restructuring facilities up here—not because we

[Traduction]

Rappelez-vous un peu la façon dont l'économie américaine s'est développée au cours de ses meilleurs périodes de croissance. C'était la politique des tarifs élevés, des États-Unis d'abord. Mais bien que cela se justifie dans le cas des Américains, des Allemands et des Japonais, c'est inadmissible pour le Brésil, le Guatemala ou le Canada—ou toute autre pays source de matière brute.

**Mme Feltham (Wild Rose):** Dans votre document, vous affirmez que l'ALÉNA garantira aux médicaments pharmaceutiques brevetés un monopole d'une durée de 20 ans. Pouvez-vous nous expliquer comment? Le projet C-91 est à l'étude à la Chambre, à l'heure actuelle.

Pouvez-vous aussi nous dire si vous croyez qu'il est important que la recherche se fasse au Canada? Que faut-il faire pour accorder la protection nécessaire aux gens qui feront de la recherche? Quand on considère la situation des personnes âgées, des gens qui souffrent d'asthme, de toutes sortes d'allergies, et de ceux qui sont atteints du sida, les recherches sont si essentielles et il faut tant de médicaments. Si nous n'accordons pas la protection voulue aux chercheurs, comment allons-nous les attirer au Canada?

**M. Selby:** Même avant les modifications que l'on a apportées au moyen du projet de loi C-22, je pense, par le biais duquel on augmentait de sept à dix ans le créneau de protection, les fabricants de médicaments génériques et les sociétés pharmaceutiques internationales coexistaient parfaitement bien au Canada. La recherche allait bon train. On n'a pas arrêté de faire de la recherche parce qu'il y avait des fabricants de médicaments génériques au Canada. De toute façon, la plus grande partie de la recherche et du développement s'effectue aux États-Unis, là où se trouvent les sièges sociaux des compagnies pharmaceutiques. La petite quantité de recherches et de production qui se faisait au Canada, dans le domaine de la pharmacologie, me paraît une justification bien faible pour faire subir aux personnes âgées et à notre programme de santé les prix incroyablement excessifs qui résulteront de cette période de 20 ans de protection.

**Mme Feltham:** Ces observations illustrent bien ce que vous connaissez du projet de loi sur les brevets et de son intention.

Pour introduire ma deuxième question, je vais maintenant citer un document de la Banque de Nouvelle-Écosse, qui a été publié dans *The Financial Post*:

L'Accord de libre-échange nord-américain pourrait en réalité renforcer la position du Canada, en tant que principal partenaire commercial des États-Unis, et permettre d'élargir l'Accord de libre-échange canado-américain.

La question n'est pas tellement de savoir si nous devons chercher à élargir l'accord de libre-échange, mais plutôt d'établir si nous pouvons nous permettre de ne pas le faire.

Je ne connais aucun fabricant important qui a déménagé une usine uniquement pour bénéficier de faibles salaires. Pourquoi Ford Motor Company, General Motors et Chrysler Corporation affecteraient-elles 1,5 milliard de dollars par



[Text]

have low-cost labour; there are a lots of factors, such as stability, legal issues, accounting, cost of capital, and interest rates in Mexico are 16% to 17%. . . I'd like you to explain to me how you think NAFTA is going to affect us when it comes to all the issues covered in that clipping.

**Mr. Selby:** The assessment that low wages are not the reason people move is interesting. From what I've seen, it strikes me that this is specifically the reason companies move.

You asked why the car companies would move down there. One of the most efficient auto plants in North America was supposed to be the one in St. Catharines—this was three years ago—as assessed by the company itself. It's now closed; the plant is now in Mexico. If that's the case, why is the company doing that? Why are Canadian companies leaving Canada under the free trade agreement?

It seems to me that you can make all the statements you want, but the empirical world is right there: the closed companies. Go through southern Ontario; it's turning into a rust belt. Instead of listening to what somebody says in *The Financial Post*, go and visit some of the people who are out of work because the plants are closed all through southern Ontario. Put a human face on this.

• 1145

**Mrs. Feltham:** Have you taken a look at all of the ones that have expanded since the free trade agreement has come into place?

**Mr. Selby:** They expanded to the point where our unemployment record is the highest since the 1930s. I see what you're saying.

**Mrs. Feltham:** I would like to quote a piece that was in an earlier presentation by Action Canada Network and ask you if you agree with it. It says: "...the FTA has had disastrous effects on our country and its people. Too many farm operations have failed." Do you agree with the last statement, that too many farm operations have failed, implying that it was because of the free trade agreement? Do you agree with that? Could you explain to me how you feel the farm operations have failed because of the free trade agreement?

**Mr. Selby:** I didn't say that.

**Mrs. Feltham:** I know you didn't.

**Mr. Selby:** If you want to ask Action Canada something about their brief—

**Mrs. Feltham:** I asked you whether you agree with that statement.

**Mr. Selby:** Do I agree with that statement? I neither agree nor disagree. Our business is labour, honestly, and working people. The farm sector will have to speak for themselves.

**Mrs. Feltham:** So you're not saying that you agree or disagree with that statement.

[Translation]

année à la restructuration des installations qu'elles ont au Canada—ce n'est pas en raison du faible coût de notre main-d'oeuvre; il y a bien d'autres facteurs qui interviennent comme la stabilité, les questions juridiques, la comptabilité, le coût du capital, et il ne faut pas oublier que les taux d'intérêt sont d'environ 16 ou 17 p. 100 au Mexique. . . Pouvez-vous nous expliquer en quoi l'ALÉNA va nous nuire, partant de toutes les questions que soulève cet article de journal?

**M. Selby:** Je trouve particulièrement intéressant que vous disiez que les faibles salaires ne sont pas la raison pour laquelle les usines déménagent. Mon expérience démontre tout à fait le contraire.

Vous demandez pourquoi les fabricants d'automobiles iraient s'installer au Mexique. Il y a trois ans, General Motors déclarait que l'usine de montage de St. Catharines était l'une des installations les plus efficaces en Amérique du Nord. Elle est aujourd'hui fermée; on l'a déménagée au Mexique. Si ce que vous dites est vrai, pourquoi General Motors a-t-elle agi ainsi? Pourquoi des sociétés canadiennes partent-elles du Canada dans le contexte du libre-échange?

Vous pouvez dire tout ce que vous voudrez, il me semble que les faits parlent d'eux-mêmes: des usines fermées. Allez faire un tour dans le sud de l'Ontario; la rouille gagne du terrain. Plutôt que de croire les déclarations du *The Financial Post*, allez rendre une petite visite à des gens qui ont perdu leur emploi parce que des usines ont fermé leurs portes dans tout le Sud de l'Ontario. Allez voir comment ils vivent.

**Mme Feltham:** Avez-vous aussi regardé l'autre côté de la médaille; toutes les entreprises qui ont pris de l'expansion depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange?

**M. Selby:** Oui, elles ont pris de l'expansion à tel point que nous sommes en train de battre notre record de chômage depuis les années 30. Je comprends parfaitement ce que vous dites.

**Mme Feltham:** Permettez-moi maintenant de citer un document que nous ont remis les représentants du Réseau canadien d'action et de vous demander si vous êtes d'accord. Je cite: «...l'ALÉ a eu des effets désastreux sur notre pays et notre population. Trop d'exploitations agricoles ont fait faillite.» Êtes-vous d'accord là-dessus? Pensez-vous que ces faillites sont dues à l'accord de libre-échange? Le cas échéant, pouvez-vous m'expliquer pourquoi ces exploitations agricoles ont fait faillite en raison de l'Accord de libre-échange?

**M. Selby:** Je n'ai pas dit cela.

**Mme Feltham:** Oui, je le sais.

**M. Selby:** Si vous avez des questions à poser aux représentants du Réseau canadien d'action à propos de leur mémoire, . .

**Mme Feltham:** Je vous ai demandé si vous êtes du même avis.

**M. Selby:** Du même avis? Je ne saurais le dire. Notre domaine, c'est la main-d'oeuvre, pour être franc, les travailleurs. Le secteur agricole devra se défendre lui-même.

**Mme Feltham:** Vous ne vous prononcez donc pas.

[Texte]

**Mr. Selby:** I'm saying I haven't looked into that area. I will say that under NAFTA, as opposed to the Canada-U.S. Free Trade Agreement, I do see some danger to Canadian agriculture.

**Mrs. Feltham:** Going on, you've made no points; you're very much opposed to the free trade agreement. Again, because I'm a great one to believe in reading a lot from *The Globe and Mail*, I'd like to read another part:

Comparing the three years after the free trade agreement was signed to the three years before, we find merchandise exports to the U.S. increased 11%. September's \$13.1 billion in total merchandise exports was an all-time high, as was the \$10.3 billion that went to the U.S. since the last quarter of 1991. Exports have jumped 11% to an annualized rate of \$157 billion. Canadian exports of wheat is up 37%, natural gas 21%, industrial machinery 18%, office equipment 8%, auto parts 19%, eating and refrigeration 19%, lighting 16%, and surprisingly, textiles and apparels up 18% and 40% respectively.

Now, looking at figures like that, you still say the free trade agreement is not good for Canada.

**Mr. Selby:** Yes, I would. The increase in exports to the United States in goods in the first three years of free trade is the smallest single three-year increase in goods exports to the United States in about 20 years. In other words, our exports to the United States were growing at a constant rate anyway. It seems to me to be an abuse of the statistics to use them in that fashion, to say we're going to use them without comparing them to the pre-free trade era and asking how fast were things increasing then.

**Mrs. Feltham:** Maybe you can tell us.

**Mr. Selby:** I just did tell you. In fact, it was the smallest percentage increase in exports in over 20 years. In other words, our exports did continue to rise, but not as fast as they had before free trade.

Secondly, if you're going to talk about our exports, about goods exports to the United States rising, let's look at goods imports from the United States, which also rose at record levels. In fact, they more than compensate or, in fact, exactly compensate for our increase in exports in those products.

**Mrs. Feltham:** But we still had export-import favourability after—

[Traduction]

**M. Selby:** Je dis tout simplement que je n'ai pas examiné la situation dans ce domaine. Je dirai toutefois que l'ALÉNA me paraît plus menaçant pour l'agriculture canadienne, contrairement à l'Accord de libre-échange canado-américain.

**Mme Feltham:** Je poursuis. Vous n'avez pas apporté d'eau à votre moulin; je sais seulement que vous vous opposez très fortement à l'accord de libre-échange. Encore une fois, parce que je crois fermement aux bienfaits que procure la lecture du journal *The Globe and Mail*, permettez-moi de vous lire un extrait d'un autre article:

Comparativement aux trois années précédant la signature de l'Accord de libre-échange, nous constatons que les exportations de marchandises vers les États-Unis ont augmenté de 11 p. 100 au cours des trois années qui ont suivi sa signature. Les 13,1 milliards de dollars d'exportation de marchandises au cours du mois de septembre ont battu tous les records, tout comme les 10,3 milliards de dollars de marchandises qui ont été exportées aux États-Unis au cours du dernier trimestre de 1991. Nos exportations ont fait un bond de 11 p. 100, le montant annualisé se chiffrant à 157 milliards de dollars. Les exportations canadiennes de blé ont augmenté de 37 p. 100, de gaz naturel, de 21 p. 100, de machines industrielles, de 18 p. 100, d'équipement de bureau, de 8 p. 100, de pièces d'automobile, de 19 p. 100, d'équipement de chauffage et de réfrigération, de 19 p. 100, d'appareils d'éclairage, de 16 p. 100, et, aussi étonnant que cela puisse paraître, nos exportations de textiles et de vêtements ont augmenté de 18 et 40 p. 100 respectivement.

Avec des chiffres comme ceux-là, vous soutenez encore que l'Accord de libre-échange n'est pas bénéfique pour le Canada.

**M. Selby:** Oui, en effet. L'augmentation des exportations de marchandises aux États-Unis, au cours des trois premières années d'application de l'Accord de libre-échange, représente la plus petite augmentation, sur une période de trois ans, de nos exportations à destination des États-Unis depuis 20 ans. Autrement dit, nos exportations vers les États-Unis croissaient à un rythme constant de toute façon. Il me semble que l'on abuse des statistiques quand on les utilise de cette façon, sans faire de comparaison avec la situation qui prévalait avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, et sans se demander à quel rythme les choses évoluaient à ce moment-là.

**Mme Feltham:** Vous pouvez peut-être nous le dire.

**M. Selby:** Je viens tout juste de le faire. En fait, il s'agit du plus petit pourcentage de croissance de nos exportations en plus de vingt ans. Autrement dit, nos exportations ont continué d'augmenter, mais pas aussi rapidement qu'avant le libre-échange.

Deuxièmement, si vous voulez utiliser l'augmentation des exportations de nos produits vers les États-Unis pour défendre votre position, n'oubliez pas aussi l'envers de la médaille, les importations de produits américains, qui ont aussi atteint un niveau record. En réalité, elles ont plus que compensé, ou plutôt, en fait, elles ont exactement compensé l'augmentation de nos exportations de produits.

**Mme Feltham:** Mais, nous sommes encore favorisés sur le plan des exportations, après. . .



[Text]

**Mr. Selby:** Far less than we did before free trade.

**Mrs. Feltham:** Now you've also said, I quote: "Take a look at health care, unemployment insurance, and our sovereignty". Our health care in Canada is still the best health care in the world. In regard to unemployment insurance, over the last year we have put \$1.8 billion into training and retraining people. We have increased unemployment insurance. We have helped people who were unemployed. We have helped in health care. Our sovereignty is not being lost to any degree or even reduced. Yet you again bring this in as a point we are discussing now.

• 1150

**Mr. Selby:** In fact, it's not a point I am just raising. Our health care is in trouble. Federal government transfers in health care are down billions of dollars. Go and look in the budget. The fact of the matter is that the federal government is reducing its expenditures on health care down to zero by the year 2004 under Bill C-69. We've got \$4 billion for helicopters, but we'll chop it out of health care.

To say that we have the best system in the world is one thing. It's a system in crisis right now, because federal money is disappearing. The federal government used to spend dollar for dollar on health care. It no longer does.

On unemployment insurance, it's not the government's money going into retraining. The federal government, for the first time since UIC was enacted under the Mulroney government, has not put a single penny into UIC. What they have done is up the rates for employers and employees who are paying their own shot, then the government takes money that should be going to unemployed workers and sticks it into their retraining programs while they are cutting it out of the rest of the budget.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Selby, in the conclusion of your brief you say your opposition to the NAFTA is based on overwhelming evidence that the existing free trade agreement is simply not working, and it is not based on a narrow doctrinaire anti-business or anti-trade ideology as some officials of the Canadian government would characterize you. In your brief, you discuss a number of different ways in which the free trade agreement has failed Canada. I would like to ask you to embellish some of the aspects of the analysis you present to us.

For example, could you describe for the committee the link you see between the free trade agreement and—I haven't got precise statistics—the 200,000 or 500,000 jobs lost since the free trade agreement was put into place? Could you also describe how the free trade agreement is linked to the changes to the unemployment insurance system that the government has put forward? Could you start with those?

[Translation]

**M. Selby:** Beaucoup moins qu'avant l'accord de libre-échange.

**Mme Feltham:** Vous avez aussi dit, et je cite: «Regardez ce qui se passe du côté des soins de santé, de l'assurance-chômage et de notre souveraineté.» Notre programme de santé est encore le meilleur au monde. Pour ce qui est de l'assurance-chômage, au cours de la dernière année, nous avons consacré 1,8 milliard de dollars à la formation et au recyclage. Nous avons haussé l'assurance-chômage. Nous avons fourni de l'aide aux chômeurs, et nous avons soutenu le secteur de la santé. Notre souveraineté est absolument intacte. Malgré cela, vous insistez pour ramener ces arguments dans la discussion.

**M. Selby:** En réalité, je ne dis pas cela à la légère. Notre régime de santé est en difficulté. Le gouvernement fédéral a réduit de milliards de dollars ses transferts au titre de la santé. Regardez le budget. Le gouvernement fédéral a entrepris de réduire ses dépenses à zéro dans le domaine de la santé d'ici l'an 2004, par le biais du projet de loi C-69. Nous avons 4 milliards de dollars pour acheter des hélicoptères, mais nous allons les prendre à même le régime de santé.

Prétendre que nous avons le meilleur régime au monde est une chose, mais il est en crise à l'heure actuelle, parce que la contribution fédérale disparaît progressivement. Le gouvernement fédéral contribuait autant que les provinces au régime de santé auparavant, mais il ne le fait plus aujourd'hui.

Au chapitre de l'assurance-chômage, ce ne sont pas des fonds du gouvernement fédéral qui sont affectés au recyclage. Le gouvernement fédéral, pour la première fois depuis l'adoption du Programme d'assurance-chômage, sous l'égide du gouvernement Mulroney, n'a pas versé un seul cent au programme. Le gouvernement a haussé les primes des employeurs et des employés, qui financent aujourd'hui en totalité le programme, et il prend l'ensuite l'argent qui devrait revenir aux chômeurs pour financer des programmes de recyclage, et réduire d'autant le reste du budget.

**M. LeBlanc:** Monsieur Selby, dans la conclusion de votre mémoire, vous déclarez que votre opposition à l'ALÉNA repose sur la preuve indiscutable que l'Accord de libre-échange en vigueur actuellement ne fonctionne tout simplement pas, et vous dites également que votre opinion ne s'inspire pas d'une idéologie étroite et doctrinaire anticommerciale, comme certains représentants officiels du gouvernement canadien seraient tentés de la qualifier. Dans votre document, vous discutez aussi d'un certain nombre de façons dont l'Accord de libre-échange a nui au Canada. Je voudrais que vous approfondissiez un peu votre pensée sur certains des aspects de l'analyse que vous nous présentez.

Par exemple, pourriez-vous expliquer au comité le lien que vous faites entre l'Accord de libre-échange et—je n'ai pas les chiffres précis—les 200 000 ou 500 000 emplois qui ont été perdus depuis l'instauration de l'Accord de libre-échange? Pourriez-vous nous dire aussi en quoi l'Accord de libre-échange est lié aux modifications qu'a apportées le gouvernement au Programme d'assurance-chômage? Vous pouvez peut-être commencer par ces deux questions?

[Texte]

**Mr. Selby:** First on the free trade agreement and the cut-backs in unemployment insurance, the minister responsible at the time actually made a statement that Canadian UIC benefits were far too rich and in a sense were making us uncompetitive. It seems very clear to me that we are seeing the creation of the level playing field between American UIC and ours. Far fewer Americans qualify for benefits under unemployment insurance, and they get a far smaller percentage of their income. Consequently we've been reducing our standards to approach theirs in the name of competitiveness and a level playing field.

Similarly, when we talk about the loss of manufacturing jobs, we have to look not simply at labour costs, although I think labour costs are probably still the single most significant factor in plant movement, but there are in the United States sunbelt or right-to-work states also incredibly low tax rates on corporations. So it is not simply that you are paying less wages and benefits, but the other general costs of doing business are lower largely because the society down there is poorer.

If you are an employer and have a labour-intensive plant, you are going to look at the costs of doing business, and go to the place where you can make the most profit for yourself by getting the cheapest possible inputs.

**Mr. LeBlanc:** The way in which the free trade agreement has done that has been to allow companies previously located in Canada and paying the higher—

• 1155

**Mr. Selby:** Paying the social costs of supporting the Canadian state.

**Mr. LeBlanc:** Prior to the free trade agreement they could not move. Now they can move.

**Mr. Selby:** That's right. You have to ask yourself what most of the American transnational corporations were doing here in the first place. They were getting behind our tariff barriers. The reason why you have GM of Canada Limited is because that took them behind the Canadian tariff barriers at the time. Tariff barriers are the reason why we got all the branch plants. Now the tariff barriers are gone. I don't suppose we are going to have the branch plants much longer.

**Mr. LeBlanc:** So your view is that the tariff barriers were essential and were to be maintained.

**Mr. Selby:** They were an essential component of the national policy first promulgated by a Conservative government.

**Mr. LeBlanc:** Yes, indeed, to protect jobs in Ontario.

[Traduction]

**M. Selby:** Premièrement, au sujet de l'Accord de libre-échange et des coupures que l'on a effectuées au Programme d'assurance-chômage, le ministre de l'époque a déclaré que les prestations d'assurance-chômage versées au Canada étaient beaucoup trop généreuses, et qu'elles nuisaient, en quelque sorte, à notre compétitivité. Il me semble très évident que cela fait partie d'un nivellement entre le Programme d'assurance-chômage américain et le nôtre. Beaucoup moins d'Américains que de Canadiens sont admissibles aux prestations d'assurance-chômage, et ils ont droit à une portion beaucoup moins importante de leur revenu que les Canadiens. Par conséquent, nous avons abaissé nos normes presque au niveau de celles des Américains, au nom de la compétitivité et de l'équité face à la concurrence.

Parallèlement, en ce qui concerne les pertes d'emploi manufacturiers, il ne faut pas considérer uniquement les coûts de la main-d'oeuvre, bien que je sois persuadé que les coûts de la main-d'oeuvre sont probablement encore le facteur le plus important lorsque l'on décide de déménager une usine. . . Il faut aussi considérer que dans les états du sud des États-Unis, ou dans les états où l'on prône le droit au travail, le taux d'imposition des sociétés est incroyablement bas. Ce n'est donc pas uniquement que les salaires et les avantages sociaux sont moins généreux, il y a aussi le fait que les autres frais généraux d'exploitation sont moins élevés, en grande partie parce que la population de ces états est plus pauvre.

Un employeur qui utilise beaucoup de main-d'oeuvre considère évidemment les frais d'exploitation et déménagement là où ses profits risquent d'être meilleurs grâce à des intrants les moins chers possible.

**M. LeBlanc:** L'Accord de libre-échange a permis à des entreprises qui étaient installées auparavant au Canada et qui payaient des salaires et des avantages plus élevés. . .

**M. Selby:** Qui payaient les coûts sociaux pour soutenir l'État canadien.

**M. LeBlanc:** Avant l'Accord de libre-échange, elles ne pouvaient pas déménager. Maintenant elles peuvent le faire.

**M. Selby:** C'est exact. Vous devriez vous demander ce que la plupart des sociétés transnationales américaines faisaient ici en premier lieu. Elles se retranchaient derrière nos barrières tarifaires. La raison pour laquelle vous avez la société GM du Canada Ltée, c'est parce que cela lui permettait à l'époque de se retrancher derrière les barrières tarifaires canadiennes. Les barrières tarifaires sont la raison d'être de la présence de toutes les filiales. Maintenant, les barrières tarifaires ont disparu. Je ne pense pas que nous allons avoir les filiales beaucoup plus longtemps.

**M. LeBlanc:** À votre avis, les barrières tarifaires étaient donc indispensables et il aurait fallu les conserver.

**M. Selby:** Elles constituaient un élément capital de la politique nationale promulguée pour la première fois par un gouvernement conservateur.

**M. LeBlanc:** Oui, en effet, pour protéger les emplois en Ontario.



[Text]

**Mr. Selby:** That's right.

**Mr. LeBlanc:** You said in your brief that the Mexican economy started to deteriorate when it joined the GATT. I don't have your exact phrases. In your view, was it a mistake by Mexico to join the GATT?

**Mr. Selby:** Yes, actually, I do think it was. I am not a supporter of GATT. I think GATT is an agreement that effectively polices the status quo in terms of trade inequality. Mexico did not enter GATT willingly. Mexico was forced into GATT because of their overwhelming deficit. They owed so much money they were operating at the directive of their lenders.

As I said before, the notion is wrong that trade in and of itself is beneficial. It's not provable in the real world.

**Mr. LeBlanc:** So you deny the whole argument of comparative advantage as a—

**Mr. Selby:** First off, comparative advantage requires full employment. That's part of the theory.

**Mr. LeBlanc:** I don't totally subscribe to that notion, but that's beside the point.

**Mr. Selby:** Nonetheless, the point is that the trade relationships enrich some. There are winners and losers. It is not a win-win situation. In fact, with increased, enhanced trade we see many Third World countries sinking deeper and deeper and deeper into debt.

**The Chairman:** Mr. LeBlanc, your time is up. You may have a chance in a shorter second round.

**Mr. Richardson:** I would just be interested in pursuing a couple of the numbers you were tossing out. My concern is that we get only half of this particular story.

Like your colleagues who preceded you, you compared labour costs and wages of Canadian workers to those of Mexican workers. Your numbers were slightly different from those we heard earlier, but the same general trend is there. Mexican workers earn considerably lower, in the area of one-sixth to one-seventh, what Canadian workers earn.

Have you done any studies on productivity of those workers, the comparison in productivity of Canadian workers and Mexican workers, so that we might see the relevance of wages? Surely we would have to compare productivity with costs.

**Mr. Selby:** It depends on what you mean by productivity. Productivity is a very hard measure to get your fingers on. A lot of productivity measures depend upon management decisions in terms of plant utilization and plant capacity. If you are talking about that common notion of how hard people work or how skilled the workers are and how hard they use their skills, that's very difficult to measure.

[Translation]

**M. Selby:** C'est exact.

**M. LeBlanc:** Dans votre exposé, vous avez mentionné que l'économie mexicaine a commencé à se détériorer lorsque ce pays a adhéré au GATT. Je ne peux pas citer vos propos avec exactitude. À votre avis, le Mexique a-t-il fait une erreur d'adhérer au GATT?

**M. Selby:** Oui, en réalité je pense que ce fut une erreur. Je ne suis pas un partisan du GATT. À mon avis, le GATT est un accord qui contrôle de façon efficace le statu quo en termes d'inégalité commerciale. Le Mexique n'a pas adhéré au GATT de son plein gré. Il a été obligé de le faire en raison de son déficit écrasant. Il était tellement endetté qu'il ne pouvait que suivre les directives de ses prêteurs.

Comme je l'ai déjà mentionné, il est faux de dire que le commerce est bénéfique par lui-même et de lui-même. C'est impossible à prouver dans les faits.

**M. LeBlanc:** Vous niez donc complètement l'argument de l'avantage comparatif en tant que. . .

**M. Selby:** Tout d'abord, l'avantage comparatif exige le plein emploi. Cela fait partie de la théorie.

**M. LeBlanc:** Je ne suis pas entièrement d'accord avec cette notion, mais là n'est pas la question.

**M. Selby:** Néanmoins, le fait est que les relations commerciales enrichissent certaines personnes. Il y a des gagnants et des perdants. Ce n'est pas une situation où tout le monde gagne. En réalité, avec l'amélioration et l'augmentation des échanges commerciaux, on constate que de nombreux pays du Tiers-Monde s'endettent de plus en plus lourdement.

**Le président:** Monsieur LeBlanc, votre temps est écoulé. Vous aurez peut-être une autre chance lors d'un bref deuxième tour.

**M. Richardson:** J'aimerais simplement revenir à quelques chiffres que vous avez lancés. Ce qui m'inquiète, c'est que nous ne connaissons que la moitié de cette histoire.

Tout comme vos collègues qui vous ont précédé, vous avez comparé les coûts de main-d'oeuvre et les salaires des travailleurs canadiens à ceux des travailleurs mexicains. Vos chiffres différaient légèrement de ceux qui nous ont été communiqués précédemment, mais nous avons constaté la même tendance générale. Les travailleurs mexicains gagnent beaucoup moins d'argent, de l'ordre de un sixième à un septième des salaires des travailleurs canadiens.

Avez-vous effectué des études sur la productivité de ces travailleurs, comparé la productivité des travailleurs canadiens et mexicains, afin que nous puissions constater la pertinence des salaires? Il faudrait certes comparer la productivité avec les coûts.

**M. Selby:** Cela dépend de ce que vous entendez par productivité. La productivité est une mesure sur laquelle il est très difficile de mettre le doigt. Une grande partie des mesures de la productivité dépendent des décisions de la haute direction pour ce qui est de l'utilisation des usines et de leur capacité de production. Si vous parlez de la notion commune touchant la quantité de travail effectué par les gens ou les qualifications des travailleurs et l'utilisation qu'ils font de leur qualifications, c'est très difficile à mesurer.

[Texte]

**Mr. Richardson:** Let's simplify it for you, if that would be helpful to you.

I guess your concern is that Canadian companies might move there. Let's take this cup, for example, the cost of producing this cup, the labour proportion in the manufacture of that cup. If it takes a lot more Mexican workers a lot longer to make that cup, then surely the advantage is not there just because of lower wage costs.

Obviously you haven't done those studies. I think you'll find that Canadians workers are 6.5 times more productive than are Mexican workers. Basically, that balances out that lower cost. I think what you'll find is that as the Mexican economy matures, wages will go up. Why haven't we had this problem with other countries that we trade with now? Why don't we all move to Taiwan?

• 1200

**Mr. Selby:** First, you say Canadian workers are 6.5 times more productive, but I say let's consider why all the plants are moving to Mexico.

**Mr. Richardson:** Is there one Calgary plant or Alberta plant that's moved to Mexico? Give me one example of a Calgary plant or an Alberta—

**Mr. Selby:** Could I answer your question first?

**Mr. Richardson:** —plant that's moved to Mexico.

**Mr. Selby:** Hang on for a second. I'm going to answer your first question before you start on the second or third. First, in terms of productivity, 2,000 transnational Canadian and American corporations have moved to the Mexican maquiladora corridor.

**Mr. Richardson:** Can you name one? One Alberta or Calgary company?

**Mr. Selby:** Alberta's dearth of industrial capacity isn't the point. The point is that we can talk about auto parts—

**Mr. Richardson:** The point is reality. We're talking about real things, not hypothetical numbers. Give me one example.

**Mr. Selby:** Do you consider the Chrysler plant that was in St. Catharines a hypothetical example? It's now in the maquiladora zone. Is that hypothetical? No, that's real. Those jobs are real. Those people out of work are real. The fact of the matter is that steel companies have closed here in Canada.

**Mr. Richardson:** It has nothing to do with free trade.

**Mr. Selby:** If it has nothing to do with free trade, why are they in Mexico?

**Mr. Richardson:** Let's talk about the issue at hand. Let's talk about free trade and NAFTA.

**Mr. Selby:** That's what I'm trying to talk about. Let's talk about why they'd work down there if, as you say, Canadian workers are 6.5 times more productive, and that this compensates for the wage differential.

[Traduction]

**M. Richardson:** Si cela peut vous être utile, nous allons simplifier la chose.

Il me semble que ce qui vous préoccupe c'est la possibilité de voir des compagnies canadiennes déménager là-bas. Prenons par exemple cette tasse, le coût de production de cette tasse, la proportion des coûts de main-d'oeuvre dans la fabrication de cette tasse. S'il faut beaucoup plus de travailleurs mexicains travaillant beaucoup plus longtemps pour fabriquer cette tasse, l'avantage n'est sûrement alors pas présent uniquement en raison des coûts de main-d'oeuvre faibles.

Il est évident que vous n'avez pas effectué ces études. Vous constaterez que les travailleurs canadiens sont 6,5 fois plus productifs que les travailleurs mexicains. Dans le fond, cela compense ce coût plus faible. À mesure que l'économie mexicaine arrivera à maturité, vous constaterez que les salaires augmenteront. Pourquoi n'avons nous pas rencontré ce problème avec les autres pays avec lesquels nous faisons déjà du commerce? Pourquoi ne déménageons nous pas tous à Taïwan?

**M. Selby:** Tout d'abord, vous prétendez que les travailleurs canadiens sont 6,5 fois plus productifs, mais moi je dis voyons voir pourquoi toutes les usines déménagent au Mexique.

**M. Richardson:** Y a-t-il une usine de Calgary ou de l'Alberta qui a déménagé au Mexique? Citez-moi un exemple d'une usine de Calgary ou d'une usine de l'Alberta. . .

**M. Selby:** Pourrais-je tout d'abord répondre à votre question?

**M. Richardson:** . . . qui a déménagé au Mexique.

**M. Selby:** Attendez un instant. Je vais répondre à votre première question avant que vous passiez à la deuxième, ou à la troisième. Tout d'abord, en termes de productivité, 2 000 sociétés transnationales canadiennes et américaines ont déménagé leurs pénates dans le couloir des maquiladoras au Mexique.

**M. Richardson:** Pouvez-vous en citer une? Une société de l'Alberta ou de Calgary?

**M. Selby:** La pénurie de capacité industrielle de l'Alberta n'est pas le point en litige. Le fait est que nous pouvons parler des pièces d'automobile. . .

**M. Richardson:** Le point en litige c'est la réalité. Nous parlons de choses réelles, pas de chiffres hypothétiques. Donnez-moi un exemple.

**M. Selby:** Considérez-vous que l'usine Chrysler qui était à St. Catharines constitue un exemple hypothétique? Elle se trouve maintenant dans la zone des maquiladoras. Est-ce hypothétique? Non, c'est réel. Ces emplois sont réels. Ces personnes au chômage sont réelles. Le fait est que des aciéries ont fermé leurs portes au Canada.

**M. Richardson:** Cela n'a rien à voir avec le libre-échange.

**M. Selby:** Si cela n'a rien à voir avec le libre-échange, pourquoi ces entreprises vont-elles au Mexique?

**M. Richardson:** Abordons la question à l'ordre du jour. Parlons du libre-échange et de l'ALÉNA.

**M. Selby:** C'est ce dont j'essaye de parler. Parlons des raisons pour lesquelles elles déménagent là-bas si, comme vous le dites, les travailleurs canadiens sont 6,5 fois plus productifs; et si cela compense l'écart de salaire.



[Text]

In that case I guess you're saying that all the companies that moved down there were stupid and had no reason to do so, but the fact of the matter is that they are moving down there, and that's the real world. That's not hypothetical. Your productivity figure is hypothetical.

**Mr. Richardson:** I'm not going to accept that.

**Mr. Selby:** Second, to a large extent the microtechnological revolution has meant that less-skilled labour can be far more productive than it was ten years ago. As a matter of fact, what you're finding now is that Mexican plant workers are approaching 70% of the capacity of what would be produced in the United States, and those are American trade figures, not ours.

**Mr. Harvey:** I'd like to pick up on a point made by Mrs. Feltham a little while ago about increased trade to the United States. I must admit that I have not seen those figures from *The Globe and Mail*, but I assume they follow much the same line of reasoning that was published in the government's trade tabloid of last summer. You may recall it. Having seen that tabloid last summer, I undertook to find out the rest of the story on the figures that were given.

For example, the tabloid said that furniture shipments to the United States were up by 28% to \$1.3 billion. Happy days. What the tabloid didn't include and what I found out later was that same furniture industry, over the same period of the free trade deal, lost 22,747 jobs, 33% of the employment total, and their real output dropped by 32%.

The tabloid said that textiles shipments were up by 89% to \$179 million. That's true, but textiles lost 12,395 jobs, 22% of the total, and their real output dropped 20%.

The tabloid said plastics were up by 16% to \$1.8 billion. True, but employment went down by 22,400 jobs, 35% of the sector, and output dropped by 7%.

It goes on and on and on—auto parts, machinery, printing and publishing. It is the same sort of problem—you see increased exports, but coupled with massive cut-backs in employment and massive reductions in real output.

Do you have an explanation for that apparent anomaly?

**Mr. Selby:** It's fairly straightforward. We're losing our domestic market to American corporations.

**Mr. Harvey:** So we're talking continental rationalization?

**Mr. Selby:** That's right. In fact, I have a list here that shows the American share of the Canadian domestic market increasing in food, beverage, rubber, plastic, leather, primary textiles, textile products, clothing, furniture, paper, printing and publishing, primary metals, fabricated metal products, machinery, transportation equipment, electrical and electronic equipment, chemicals, non-metallic minerals and refined petroleum and coal. In all those cases, the American

[Translation]

Dans ce cas, vous semblez dire que toutes les sociétés qui ont déménagé là-bas étaient stupides et n'avaient aucune raison de le faire; toutefois, le fait est qu'elles déménagent au Mexique et c'est la dure réalité. Cela n'a rien d'hypothétique. Votre chiffre de productivité est hypothétique.

**M. Richardson:** Je ne vais pas accepter une telle déclaration.

**M. Selby:** Deuxièmement, la révolution microtechnologique a provoqué dans une large mesure une nette amélioration de la productivité de la main-d'œuvre moins qualifiée par rapport à il y a 10 ans. En fait, vous constaterez actuellement que les travailleurs dans les usines mexicaines sont proches de 70 p. 100 de la capacité qui serait produite aux États-Unis; ce sont des chiffres commerciaux fournis par les États-Unis, pas les nôtres.

**M. Harvey:** J'aimerais en revenir à un point soulevé un peu plus tôt par M<sup>me</sup> Feltham à propos de l'accroissements des échanges commerciaux vers les États-Unis. Je dois avouer que je n'ai pas vu ces chiffres tirés du *Globe and Mail*, mais je suppose qu'ils suivent largement le raisonnement contenu dans le document tabloïde sur le commerce, publié par le gouvernement l'été dernier. Vous vous en souvenez peut-être. Après avoir lu ce tabloïde l'été dernier, je me suis décidé à chercher l'autre version de l'histoire à propos des chiffres communiqués.

Ainsi, d'après le tabloïde, les expéditions de meubles à destination des États-Unis étaient en hausse de 28 p. 100 et atteignaient 1,3 milliard de dollars. Bonnes nouvelles. Ce que le tabloïde ne disait pas, et que nous avons constaté plus tard, c'était que cette même industrie du meuble, au cours de la même période couverte par l'Accord de libre-échange, avait perdu 22 747 emplois, soit 33 p. 100 de son total, et que sa production réelle avait baissé de 32 p. 100.

D'après le tabloïde, les expéditions de textiles étaient en hausse de 89 p. 100 pour atteindre 179 millions de dollars. C'est vrai, mais l'industrie textile avait perdu 12 395 emplois, soit 22 p. 100 de son total; et sa production réelle avait chuté de 20 p. 100.

D'après le tabloïde, l'industrie du plastique était en hausse de 16 p. 100 pour atteindre 1,8 milliard de dollars. C'est vrai, mais les emplois avaient diminué de 22 400, soit 35 p. 100 du secteur, et la production avait chuté de 7 p. 100.

On pourrait continuer longtemps comme cela—les pièces d'automobile, les machines, l'imprimerie et l'édition. C'est le même type de problème—on constate une augmentation des exportations mais allant de paire avec des pertes massives d'emplois, et des réductions considérables de la production réelle.

Avez-vous une explication pour cette anomalie apparente?

**M. Selby:** C'est tout ce qu'il y a de plus simple. Nous perdons notre marché intérieur au profit des sociétés américaines.

**M. Harvey:** Nous parlons donc d'une rationalisation à l'échelle du continent?

**M. Selby:** C'est exact. En vérité, j'ai ici avec moi une liste qui montre que la part des compagnies américaines du marché intérieur canadien augmente dans les secteurs des aliments, des boissons, du caoutchouc, du plastique, du cuir, des textiles primaires, des produits textiles, de l'habillement, de l'ameublement, du papier, de l'imprimerie et de l'édition, des métaux primaires, des produits métalliques ouvrés, des machines, du matériel de transport, du matériel électrique et

[Texte]

penetration of our domestic market has in fact robbed Canadian companies of business that hasn't been compensated for by their gain in the United States; otherwise we wouldn't be getting the job losses and drop in output that we've seen.

• 1205

**Mr. Harvey:** What happens when you roll in the services sector?

**Mr. Selby:** I think the figures are actually tripled.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Selby, for coming forward. We'll be reconvening here at 1 p.m.

[Traduction]

électronique, des produits chimiques, des minerais non métalliques et du pétrole raffiné et du charbon. Dans tous ces cas, la pénétration de notre marché intérieur par des sociétés américaines a en fait privé des compagnies canadiennes de débouchés qui n'ont pas été compensés par leurs gains aux États-Unis; autrement, nous n'assisterions pas aux pertes d'emploi et aux baisses de production que nous avons constatées.

**M. Harvey:** Que se passe-t-il quand on aborde le secteur des services?

**M. Selby:** À mon avis, les chiffres sont en réalité triplés.

**Le président:** Merci d'être venu, monsieur Selby.

La séance reprendra à 13 heures.

• 1314

**The Chairman:** Reconvening the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade, our first witness this afternoon is from the Alberta New Democratic caucus, Alex McEachern. He has a presentation to make, and I'll turn the floor over to the MLA.

**Mr. Alex McEachern (M.L.A., Alberta New Democratic Caucus):** I'd like to say thank you for the opportunity to appear before the subcommittee, but I wish there were more hearings throughout Alberta and the other provinces across the country.

My opposition to the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA does not stem from a protectionist or isolationist point of view. Social Democrats have a strong international outlook and recognize our independence as a community of nations. New Democrats favour enhanced trade when it is mutually beneficial to the nations involved and contributes to the goals of economic growth and social justice within societies.

• 1315

The Alberta New Democratic caucus is opposed to the Mulroney trade deal with the United States and cannot believe the NAFTA will do anything but make the original deal even worse. Clearly there is more to the free trade agreement than tariff reduction alone. In fact, the Mulroney deal integrates our economy with that of the United States. If this agreement continues in effect, we will find ourselves unable to upgrade our resources before exporting them. We will have common service industry regulations, common financial institutions, and ultimately, harmonized tax laws and social programs.

In other words, we will lose our economic sovereignty. Anyone who believes in a comprehensive medical insurance system available to all citizens can only be dismayed at this integration of our two economies.

**Le président:** Nous reprenons les travaux du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Cet après-midi, notre premier témoin est M. Alex McEachern, du caucus néo-démocrate de l'Alberta. Il a un exposé à présenter et je vais lui passer la parole.

**M. Alex McEachern (député provincial, Caucus néo-démocrate de l'Alberta):** Je tiens à vous remercier de l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant votre sous-comité, mais j'aurais souhaité qu'il y ait plus d'audiences partout en Alberta et dans les autres provinces canadiennes.

Je ne suis pas opposé à l'Accord de libre-échange canado-américain et à l'ALÉNA d'un point de vue protectionniste ou isolationniste. Les socio-démocrates ont une vaste perspective internationale et reconnaissent notre indépendance en tant que communauté de nations. Les Néo-démocrates sont en faveur d'une libéralisation des échanges commerciaux lorsqu'ils sont mutuellement bénéfiques pour les pays en cause et contribuent à atteindre les objectifs de croissance économique et de justice sociale dans la société.

Le caucus néo-démocrate de l'Alberta s'oppose à l'accord commercial de Mulroney avec les États-Unis et ne croit pas que l'ALÉNA fera autre chose que d'aggraver encore davantage l'accord initial. Il est clair que l'Accord de libre-échange ne se limite pas à une réduction des barrières tarifaires. Dans la réalité, l'accord Mulroney intègre notre économie à celle des États-Unis. Si cet accord reste en vigueur, nous nous retrouverons dans l'impossibilité de valoriser nos ressources avant de les exporter. Nous aurons des règlements communs pour l'industrie des services, des institutions financières communes et, en fin de compte, une harmonisation des mesures fiscales et des programmes sociaux.

Autrement dit, nous perdrons notre souveraineté économique. Quiconque croit à un régime d'assurance-santé global pour tous les citoyens ne peut qu'être consterné par cette intégration de nos deux économies.



## [Text]

Another consequence of the free trade agreement is to reinforce or build north-south trading relations and weaken our traditional east-west trade. As the current crises in the Canadian airline industry show, this agenda has severely weakened our east-west links, with both Canadian airlines looking to the United States for economic survival.

The weakening of our economic sovereignty threatens our political sovereignty in the long run as well. It is important to recognize the free trade agreement is only a part of an economic philosophy known as supply-side economics, which also includes particular monetarist policies, tax policies, privatization and deregulation, brought to us by the same people. New Democrats are not against fair trade, nor necessarily against lowering some tariff barriers, but the free trade agreement did much more than lower the remaining few tariffs between Canadian and the United States. The price we have paid to get access to the American market was much too high, and NAFTA will compound the costs.

I want to examine first the philosophical basis for the arguments of free trade advocates. Why does any nation want to export its products? One purpose is to earn foreign exchange in order to buy imports, goods and services it cannot produce economically within its own borders. The assumption in this process is that there are mutual benefits. This comparative advantage theory of trade assumes full employment in both economies. When there is not full employment, and especially when exports are mainly raw materials and imports are mainly finished products, real experience may not conform to this theoretical model.

James Stanford, doctoral candidate in economics at the graduate faculty of the New School for Social Research and a research fellow at the Brookings Institute, has analysed a number of recent studies predicting net gains for the United States in NAFTA. He says the bulk of the models used are computable, general equilibrium models and make four assumptions that are questionable at best. They are:

1. The assumption of full employment in the United States. This ensures aggregate output and employment opportunities do not decline after NAFTA is in place.
2. The assumption of balanced trade. This ensures every import from Mexico is balanced with an export of a U.S. product.
3. The assumption of capital immobility within North America. This prevents a diversion of investment expenditure by American or foreign firms from the United States to Mexico.
4. The assumption that products are differentiated in the minds of consumers according to their nation of origin. This prevents low-cost Mexican products, even those produced by U.S. firms, from significantly penetrating U.S. markets.

## [Translation]

Une autre conséquence de l'Accord de libre-échange réside dans le fait qu'il renforce ou établit des relations commerciales nord-sud et affaiblit nos échanges commerciaux traditionnels est-ouest. Comme le prouvent les crises actuelles dans l'industrie canadienne du transport aérien, ce programme a affaibli considérablement nos liens est-ouest, les deux compagnies aériennes canadiennes se tournant vers les États-Unis pour assurer leur survie économique.

L'affaiblissement de notre souveraineté économique menace également à long terme notre souveraineté politique. Il importe de se rendre compte que l'Accord de libre-échange n'est qu'un élément d'une philosophie économique appelée économie de l'offre, qui comporte également des politiques monétaristes, des politiques fiscales et des mesures de privatisation et de déréglementation, qui nous sont apportées par les mêmes gens. Les Néo-démocrates ne sont pas contre le commerce équitable, ni forcément contre l'abaissement de certaines barrières tarifaires, mais l'Accord de libre-échange a fait bien davantage qu'abaisser les quelques tarifs douaniers qui restaient entre le Canada et les États-Unis. Le prix que nous avons payé pour avoir accès au marché américain était beaucoup trop élevé et l'ALÉNA ne fera que multiplier les coûts.

Je voudrais aborder en premier lieu le fondement philosophique des arguments avancés par les défenseurs du libre-échange. Pourquoi un pays veut-il exporter ses produits? L'un des buts consiste à obtenir des devises afin de pouvoir acheter des importations, des biens et des services qu'elle ne peut produire de façon économique sur son territoire. Ce processus suppose l'existence d'avantages mutuels. Cette théorie de l'avantage comparatif du commerce suppose le plein emploi dans les deux économies. En l'absence de plein emploi, et en particulier lorsque les exportations englobent principalement des matières premières et les importations, principalement des produits finis, l'expérience réelle n'est peut-être pas conforme à ce modèle théorique.

James Stanford, candidat au doctorat en économie à l'école des études supérieures de la New School for Social Research et aussi chercheur universitaire à l'institut Brookings, a analysé un certain nombre d'études récentes qui prédisent des gains nets pour les États-Unis dans le cadre de l'ALÉNA. Il précise que la majorité des modèles utilisés sont des modèles d'équilibre général programmable et avance quatre hypothèses qui sont pour le moins contestables, à savoir:

1. L'hypothèse du plein emploi aux États-Unis. Ceci garantit que le rendement global et les possibilités d'emploi ne diminueront pas après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA.
2. L'hypothèse du commerce équilibré. Ceci garantit que chaque importation du Mexique est compensée par une exportation d'un produit américain.
3. L'hypothèse de l'immobilité du capital en Amérique du Nord. Ceci empêche un détournement des dépenses d'investissement par les entreprises américaines ou étrangères des États-Unis vers le Mexique.
4. L'hypothèse que les produits sont différenciés dans l'esprit des consommateurs en fonction de leur pays d'origine. Ceci empêche les produits mexicains bon marché, même produits par des entreprises américaines, d'entrer véritablement sur les marchés américains.

## [Texte]

The Stanford paper compares the actual experience of the free trade agreement between 1988 and 1991. It shows negative impacts across the board on unemployment levels and Canada's trade balance and compares them to several economic studies which, for the most part, predicted a win-win outcome using some or all of these assumptions.

There is an attached table 2 at the back of the paper you have.

Assuming full employment is ridiculous when in actual fact the United States has an official unemployment rate of over 7%. Canada's unemployment rate is over 11%, and would be higher if some of the workers hadn't given up looking. Mexico's unemployment rate is even higher. The situation today is that 3.7 million Canadians live either on social assistance or unemployment insurance at a cost to society of about \$25,000 each.

Contrary to the assumptions of some economists, capital today is very mobile. We have watched capital move to low-wage regions within the United States, Canada and the Third World countries to benefit from low wages, no worker health and safety regulations, no environmental protection and low tax regimes. In the absence of social safeguards to raise wages, working conditions and environmental standards in developing countries like Mexico, businesses will simply shift their production to these low-wage areas.

• 1320

The fact that wages and working conditions are a major determining factor in deciding where businesses relocate was emphasized at a recent economic developers conference in Rocky Mountain House by representatives of a U.S. firm called PHH Phantus, which specializes in advising companies about business relocations. Wage levels were the top consideration in determining business relocation decisions in almost every instance.

Perhaps the strangest of assumptions is the fourth one, which is that consumers will continue to prefer to buy products made in their own country. The whole idea of trade is to use comparative advantage and assume consumers will buy products with the lowest cost, regardless of where they are from. Yet here we have the people who are promoting this idea assuming that it's not true so that their models can show benefits from the trade deal.

Unfortunately, the real world seldom resembles the neat and tidy assumptions of economic theorists.

Most of the models used to project net gains from the free trade agreement, and the NAFTA as well, assume full employment and balanced trade as basic assumptions. The models ignored the reality of what has been happening in the

## [Traduction]

L'étude réalisée par Stanford compare l'expérience réelle de l'Accord de libre-échange entre 1988 et 1991. Elle indique des répercussions négatives sur toute la ligne au chapitre du niveau d'emploi et de la balance commerciale du Canada et des compare à plusieurs études économiques qui, pour la plupart, prévoyaient des gains pour tout le monde en utilisant une partie ou la totalité de ces hypothèses.

Au verso du document que vous avez en main se trouve un tableau 2.

Il est ridicule de supposer le plein emploi lorsque dans les faits, les États-Unis ont un taux officiel de chômage supérieur à 7 p. 100. Le taux de chômage dépasse 11 p. 100 au Canada et serait encore plus élevé si certains travailleurs n'avaient pas renoncé à se trouver un emploi. Le taux de chômage est encore plus élevé au Mexique. A l'heure actuelle, 3,7 millions de Canadiens vivent de prestations d'assistance sociale ou d'assurance-chômage et coûtent environ 25 000\$ chacun à la société.

Contrairement aux hypothèses avancées par certains économistes, le capital est très mobile aujourd'hui. Nous avons assisté à des fuites de capitaux vers les régions à bas salaire aux États-Unis, au Canada et dans les pays du Tiers monde pour profiter des bas salaires, de l'absence de règlements en matière de santé et de sécurité pour les travailleurs, de l'absence de protection environnementale et de régimes fiscaux à faible taux d'imposition. En l'absence de garanties sociales pour améliorer les salaires, les conditions de travail et les normes environnementales dans les pays en développement comme le Mexique, les entreprises déplaceront simplement leur production vers ces régions à bas salaires.

Une conférence des promoteurs économiques organisée récemment à Rocky Mountain House par des représentants d'une société américaine appelée PHH Phantus, qui se spécialise dans les conseils aux entreprises à propos des déménagements d'usines, a mis l'accent sur le fait que les salaires et les conditions de travail représentent un facteur déterminant pour décider du lieu de déménagement des entreprises. Les niveaux de salaires venaient dans presque tous les cas au premier rang pour décider du nouvel emplacement des entreprises.

L'hypothèse la plus étrange est peut-être la quatrième, à savoir que les consommateurs continueront à préférer d'acheter des produits fabriqués dans leur pays. Toute l'idée du commerce consiste à utiliser un avantage comparatif et à supposer que les consommateurs achèteront des produits au plus bas prix, indépendamment de leur provenance. Nous avons pourtant encore ici des gens qui avancent cette idée en supposant que ce n'est pas vrai, si bien que leurs modèles peuvent tirer des avantages de l'Accord de libre-échange.

Malheureusement, le vrai monde ressemble rarement aux hypothèses soignées et méthodiques des théoriciens économiques.

La plupart des modèles utilisés pour prévoir des gains nets à la suite de l'Accord de libre-échange, et aussi de l'ALÉNA, supposent au départ le plein emploi et des échanges équilibrés. Les modèles n'ont pas tenu compte de



[Text]

United States over the past two decades, wherein the right-to-work sunbelt states began attracting industries from the north, turning the northern states into a rust belt. Clearly what happened there is that many industries moved to the lower-wage areas of the southern states, putting downward pressure on wages and increasing unemployment in the northern states. Unfortunately, wages, standards of worker health and safety, and environmental protection did not improve in the sun belt. In other words, corporations took advantage of the lower wages of the south, but general working and social conditions did not improve significantly. The north's loss was not the south's gain.

Real wages have in fact fallen in both the north and the south of the United States over the past two decades, a trend contrary to trends in other parts of the industrialized world.

Most analysts could not see that the impact of the FTA would be to extend the northern U.S. rust belt into Canada's manufacturing heartland.

Given the wage and social condition discrepancies between the northern and southern U.S. states in the last two decades, as described above, and the record of the first three years of the free trade agreement, the proposed extension of free trade to Mexico raises serious concerns about impacts on Canadian workers and social programs.

Who gains and loses from the FTA and NAFTA? Recently, Dr. Lester Thurow of the Massachusetts Institute of Technology pointed out that of the factors of production, only one is key to the general prosperity of a nation. Witness:

1. Capital is mobile world-wide.
2. Natural resources are abundant and cheap. They have dropped in price by 40% in each of the last two decades and will continue in that direction with the resources of the former USSR coming available.
3. Technology can be copied fairly quickly by competitors.

So, Dr. Thurow says, it is the skills of our workers and the value added by them that will determine a nation's standard of living.

If there is no money in selling raw materials and no control over capital, Canada must insist on upgrading its raw resources to finished products before exporting them. But the free trade agreement and NAFTA prohibits any laws requiring this.

As I indicated earlier, the free trade thrust is only part of a series of supply side and monetarist policies of the Thatcher-Reagan-Mulroney era, including deregulation. The deregulation of financial industries resulted in the U.S.

[Translation]

ce qui s'est passé aux États-Unis au cours des deux dernières décennies, où les États du «sunbelt» ayant droit au travail ont commencé à attirer des industries du Nord, pour faire des États du Nord une région désindustrialisée. Il est clair que bon nombre d'industries ont déménagé leurs pénates dans les régions à plus bas salaires des États du Sud, ce qui a exercé des pressions à la baisse sur les salaires et a fait augmenter le chômage dans les États du Nord. Malheureusement, les salaires, les normes de santé et de sécurité des travailleurs et la protection environnementale n'ont connu aucune amélioration dans les États du Sud. Autrement dit, les sociétés ont profité des salaires plus bas du Sud, sans que l'on assiste à une amélioration significative des conditions générales sociales et de travail. Une perte dans le Nord n'a pas donné lieu à un gain dans le Sud.

En réalité, les salaires réels ont chuté à la fois dans le Nord et le Sud des États-Unis au cours des deux dernières décennies, tendance qui est contraire à celles que l'on a constatées dans d'autres régions du monde industrialisé.

La plupart des analystes ne pouvaient pas prévoir que les répercussions de l'Accord de libre-échange s'étendraient de la région du Nord des États-Unis vers le coeur du secteur manufacturier au Canada.

En raison des divergences constatées dans les conditions salariales et sociales entre les États du Nord et du Sud des États-Unis au cours des deux dernières décennies, comme nous l'avons mentionné précédemment, et des résultats des trois premières années de l'Accord de libre-échange, le projet d'élargissement du libre-échange au Mexique soulève de graves préoccupations à propos des répercussions qu'il aura sur les travailleurs et les programmes sociaux au Canada.

Qui sort gagnant et perdant de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA? M. Lester Thurow du Massachusetts Institute of Technology, a fait remarquer récemment que parmi les facteurs de production, un seul est capital pour la prospérité générale d'une nation. Voyez donc.

1. Le capital est mobile partout dans le monde.
2. Les richesses naturelles sont abondantes et bon marché. Leur prix a chuté de 40 p. 100 au cours de chacune des deux dernières décennies et cette tendance se poursuivra lorsque les ressources de l'ex-URSS seront disponibles.
3. Les concurrents peuvent copier assez rapidement la technologie.

Par conséquent, selon M. Thurow, ce sont les qualifications de nos travailleurs et la valeur qu'ils ajoutent qui détermineront le niveau de vie d'un pays.

S'il n'y a aucun bénéfice à vendre les matières premières et aucun contrôle possible sur le capital, le Canada doit insister pour valoriser ses matières premières et en faire des produits finis avant de les exporter. Mais l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA interdisent d'adopter des mesures législatives pour l'exiger.

Comme je l'ai déjà mentionné, le mouvement en faveur du libre-échange n'est qu'un élément d'une série de politiques monétaristes et de stimulation de l'offre de l'ère Thatcher-Reagan-Mulroney, y compris la déréglementation.

## [Texte]

savings and loans scandal and the trust and mortgage bankruptcies in Canada, not to mention the mega-mergers and take-overs with junk bonds and leveraged buy-outs that cost so many jobs and a huge loss of tax dollars during the 1980s.

Now we see the same people who brought us these disasters telling us that more of the same is good for us. I ask, good for whom?

It seems North American businesses have decided they can become competitive with the Japanese and other Asian countries and the Europeans by cutting wages and reducing their work force. Europeans prosper because they have a social safety net for their unemployed and have a co-operative approach to economic development based on unions and businesses working with governments to develop national industrial strategies. Japan and other growth economies in Asia are raising wages so more people are prospering under their increased production. North American businesses and governments are laying off middle-income earners and hiring them back on reduced wages or leaving them unemployed.

• 1325

In Canada and the United States, about one-third of the population who are highly trained, technically or professionally, will continue to prosper in the competitive world George Bush and Brian Mulroney have built for us. With most of our manufacturing jobs shifted to the United States and Mexico, the other two-thirds of our population will fight over the poor-paying service jobs that will employ only about half of them.

Who benefits from NAFTA? A few corporations. The majority of the people will be the losers in lost wages. There is little use having cheaper products if fewer people have jobs or decent wages and can't afford to buy them. If this direction continues, we will not get out of the recession. It will become a depression.

Of course, those who boosted the free trade agreement are scrambling to prove it has not been harmful. A good example is found in a document by Daniel Schwanen, printed by the C.D. Howe Institute, entitled *Were the Optimists Wrong on Free Trade?* (A Canadian Perspective, October, 1992).

He ignores the fact that the removal of the last few tariffs is incidental to the deal compared to loss of sovereignty, the freer flow of capital, the American right of access to our resources, the right of national treatment of American firms in Canada, the national treatment of American firms located in American but providing services to Canadians. Canada cannot impose export taxes under the free trade agreement or cut back energy sales. NAFTA will

## [Traduction]

La déréglementation des industries financières a provoqué le scandale des établissements d'épargne et de prêt aux États-Unis et les faillites de sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires au Canada, sans parler des fusions de trusts et des prises de contrôle avec des obligations de pacotille et des achats adossés qui ont coûté tant d'emplois et ont fait perdre tant de recettes fiscales au cours des années 80.

Aujourd'hui, les mêmes gens qui nous ont provoqué ces désastres viennent nous dire qu'un autre pas dans la même direction est bon pour nous. Je pose la question, bon pour qui?

Il semble que les entreprises nord-américaines ont décidé qu'elles peuvent être concurrentielles avec les entreprises japonaises et celles des autres pays asiatiques ainsi que de l'Europe en diminuant les salaires et en réduisant leur main-d'œuvre. Les entreprises européennes prospèrent car elles disposent d'un filet de sécurité sociale pour leurs chômeurs et adoptent une approche coopérative à l'égard du développement économique, basée sur une collaboration entre les syndicats, les entreprises et les gouvernements pour mettre au point des stratégies industrielles nationales. Le Japon et les autres économies asiatiques en croissance augmentent leurs salaires afin d'accroître le nombre de personnes qui profitent de la hausse de la production. Les entreprises et les gouvernements nord-américains licencient les travailleurs à revenu moyen et les réembauchent à des salaires moindres ou les laissent au chômage.

Au Canada et aux États-Unis, environ le tiers des travailleurs hautement qualifiés, sur le plan technique ou professionnel, continueront à prospérer dans le monde concurrentiel que George Bush et Brian Mulroney ont bâti pour nous. Étant donné que la plupart de nos emplois du secteur manufacturier sont partis vers les États-Unis et le Mexique, les deux autres tiers de nos travailleurs se battront pour obtenir les emplois mal rémunérés dans le secteur des services qui n'embauchera qu'environ la moitié d'entre eux.

Qui profite de l'ALÉNA? Quelques sociétés. La majorité des gens en sortiront perdant car ils perdront leur salaire. Il est peu utile d'avoir des produits moins chers si moins de gens ont des emplois ou des salaires décentes et ne peuvent se permettre de les acheter. Si cette tendance se maintient, nous ne sortirons pas de la récession. Cela tournera en dépression.

Il est évident que les promoteurs de l'Accord de libre-échange font des pieds et des mains pour prouver qu'il n'a pas été préjudiciable. On peut en trouver un bon exemple dans un document rédigé par Daniel Schwanen et publié par le C.D. Howe Institute sous le titre *Were the Optimists Wrong on Free Trade?* (A Canadian Perspective, octobre 1992).

Il ne tient pas compte du fait que la suppression des quelques dernières barrières tarifaires n'est qu'accessoire à l'accord comparativement à la perte de souveraineté, à la circulation plus libre des capitaux, au droit d'accès des Américains à nos ressources, au droit au traitement national des entreprises américaines au Canada, au traitement national des entreprises américaines situées aux États-Unis mais offrant des services au Canada. En vertu de l'Accord



## [Text]

strengthen the provincial compliance requirements by disallowing preferential procurement policies. The list goes on.

Yet Schwanen ignores all these aspects of the trade deal and finds solace in a small increase in trade in exports liberalized by the free trade agreement. This was counterbalanced by an increase in imports and services liberalized by the free trade agreement.

Contrary to the claims of Schwanen and other free trade proponents, the facts are these:

1. Canada lost 400,000 manufacturing jobs since January, 1989.
2. Since 1989 Canada has lost manufacturing jobs at four times the rate of the United States.
3. 386,000 more Canadians were working part-time in August of 1992 compared to August of 1989.
4. Canadian manufacturing firms are operating at 9.2% below capacity—the U.S. is at 3.6%, and Japan at 0.4%.—the lowest of any OECD countries since 1960.
5. High interest rates—5% to 6% higher than U.S. rates—killed our economy in 1989, and started and deepened our recession.
6. We removed the manufacturers sales tax and implemented the GST because of the free trade agreement.
7. Our economy has the highest level of foreign ownership of any modern industrial nation by a factor of at least four times. Meanwhile, the free trade agreement makes it almost impossible to reclaim Canadian ownership of our industries by any regulation or laws.
8. Free trade makes regional economic programs and industry subsidies difficult or impossible.
9. Canada's balance of merchandise trade has declined since January 1989, and even more disastrous is the rapid drop in our current account balance to a deficit of over \$29 billion in 1991, and a forecast of \$35 billion this year.

The negative impact of NAFTA will likely be less severe in Alberta than in Canada as a whole, at least in the short term. Alberta's economy is more dependent on the export of raw resources, and the demand for these resources, especially in oil and natural gas, in the United States market will likely continue. Although Alberta has diminishing reserves of conventional crude oil, we are expanding exports in heavy oil, natural gas, forestry, and agricultural resources at a declining real price to cover the outflow of dividends and interest payments caused by the high levels of foreign ownership of our economy.

## [Translation]

de libre-échange, le Canada ne peut imposer de taxes à l'exportation ni réduire les ventes de produits énergétiques. L'ALÉNA renforcera les exigences provinciales en matière d'observation en rejetant les politiques d'achat préférentiel. La liste s'allonge.

Cependant, Schwanen fait fi de tous ces aspects de l'accord commercial et se console avec une faible augmentation des exportations libéralisées par l'Accord de libre-échange. Ceci a été compensé par une augmentation des importations et des services en vertu du même accord.

Contrairement aux affirmations de Schwanen et d'autres partisans du libre-échange, les faits sont les suivants:

1. Le Canada a perdu 400 000 emplois dans l'industrie manufacturière depuis janvier 1989.
2. Depuis 1989, le Canada a perdu des emplois dans le secteur manufacturier à un rythme quatre fois supérieur à celui des États-Unis.
3. En août 1992, il y avait 386 000 canadiens de plus qui travaillaient à temps partiel comparativement à août 1989.
4. Les entreprises manufacturières canadiennes fonctionnent à 9,2 p. 100 en deça de leur capacité—les États-Unis à 3,6 p. 100 et le Japon à 0,4 p. 100—soit le niveau le plus bas parmi tous les pays de l'OCDE depuis 1960.
5. Les taux d'intérêt élevés—5 à 6 p. 100 de plus qu'aux États-Unis—ont tué notre économie en 1989 et ont provoqué et amplifié notre récession.
6. Nous avons supprimé la taxe de vente sur les produits manufacturés et mis en place la TPS à cause de l'Accord de libre-échange.
7. Notre économie a le taux le plus élevé (au moins quatre fois) de propriété étrangère parmi tous les pays industriels modernes. Entre-temps, l'Accord de libre-échange annihile presque complètement la possibilité de reconquérir la propriété canadienne de nos industries par des mesures réglementaires ou législatives.
8. L'Accord de libre-échange rend difficiles ou impossibles les programmes de développement économique régional et les subventions à l'industrie.
9. La balance canadienne du commerce des biens a diminué depuis janvier 1989 et la chute rapide de notre balance du compte courant est encore plus désastreuse avec un déficit supérieur à 29 milliards de dollars en 1991 et des prévisions de 35 milliards de dollars cette année.

L'incidence négative de l'ALÉNA se fera vraisemblablement moins sentir en Alberta que dans l'ensemble du Canada, tout au moins à court terme. L'économie albertaine dépend davantage de l'exportation de matières premières et la demande pour de telles ressources, surtout le pétrole et le gaz naturel, demeurera vraisemblablement présente sur le marché américain. Même si les réserves de pétrole brut traditionnel diminuent en Alberta, nous augmentons nos exportations de pétrole lourd, de gaz naturel, de produits forestiers et de produits agricoles à un prix réel en baisse pour compenser les sorties de fonds destinés à payer les dividendes et les intérêts par suite des niveaux élevés de propriété étrangère de notre économie.

## [Texte]

Alberta's long-term prosperity depends upon upgrading more of our resources within the province. The trade rules set out in the free trade agreement, and strengthened by NAFTA, place severe restrictions on the ability of governments to require the upgrading of resources prior to export.

Annex 602.3 of NAFTA makes it possible for Mexico to engage in two-way trade of natural gas and basic petrochemicals. In the short run Mexico lacks the pipeline infrastructure to market its huge natural gas reserves in the United States. In the long run, however, Mexican gas could become a significant competitor with Alberta gas in the U.S. market.

Manufacturing currently accounts for only 8% of Alberta's growth domestic product. The Canadian Manufacturers' Association recently reported that Alberta lost 5,000 manufacturing jobs in 1990 and 1991, down from 97,000 jobs in 1989.

• 1330

The free trade agreement is orienting Alberta's trading relationships on a north-south axis and is weakening our east-west trade links within Canada. This trend will be reinforced by NAFTA and will make it more difficult to develop value-added jobs in Alberta.

In conclusion, my colleague Pam Barrett, MLA for Edmonton Highlands, recently toured the maquiladora corridor in northern Mexico. She saw no encouraging signs of improved workers' wages, living conditions or environmental protection.

The current economic hardships we are experiencing cannot be solely blamed on the Canada-U.S. Free Trade Agreement. However, the free trade agreement has contributed to the loss of manufacturing jobs, the decline in our merchandise trade and the worsening current account deficit. This will make it more difficult for Canada to recover from the current recession. The North American Free Trade Agreement will compound these difficulties.

I referred to only one of the two charts at the end. Table 1 has a whole list of different studies that use some of those four basic assumptions that I showed to be wrong, and the projections they had for gross domestic product growth, employment growth, and wage levels in the United States and Mexico. The second one, which is the one I referred to directly, indicates the actual changes in Canada's position in the three years of the free trade deal, between 1988 and 1991. It might be worth taking a longer look at that one. I'll just hit some of the highlights from it.

The actual change is that in Canada total employment has dropped by 0.2%; manufacturing employment has dropped 14.4%; manufacturing value-added has dropped 11.4%; and the change in the current account balance has dropped 1.7%.

## [Traduction]

La prospérité à long terme de l'Alberta dépend d'une plus grande valorisation de nos ressources à l'intérieur de la province. Les règles commerciales énoncées dans l'Accord de libre-échange, et renforcées par l'ALÉNA, imposent des restrictions sévères aux gouvernements pour ce qui est d'exiger la valorisation des ressources avant leur exportation.

L'annexe 602.3 de l'ALÉNA permet au Mexique de réaliser des échanges commerciaux bilatéraux pour le gaz naturel et les produits chimiques de base. À court terme, le Mexique ne dispose pas de l'infrastructure nécessaire en matière d'oléoducs pour commercialiser ses énormes réserves de gaz naturel aux États-Unis. Toutefois, à long terme, le gaz mexicain pourrait concurrencer nettement celui de l'Alberta sur le marché américain.

À l'heure actuelle, l'industrie manufacturière ne représente que 8 p. 100 du PIB de l'Alberta. D'après un rapport récent de l'Association des manufacturiers canadiens, l'Alberta a perdu 5 000 emplois dans l'industrie manufacturière en 1990 et en 1991, alors qu'elle en avait 97 000 en 1989.

L'Accord de libre-échange oriente les relations commerciales de l'Alberta sur un axe nord-sud et affaiblit nos liens commerciaux est-ouest à l'intérieur du Canada. L'ALÉNA ne fera que renforcer cette tendance et ne facilitera pas la création d'emplois à valeur ajoutée en Alberta.

En conclusion, ma collègue Pam Barrett, députée provinciale d'Edmonton-Highlands, a fait récemment une tournée du couloir des maquiladoras au Nord du Mexique. Elle n'a constaté aucun signe encourageant d'une amélioration des salaires des travailleurs, des conditions de travail ou de la protection environnementale.

On ne peut pas jeter uniquement le blâme sur l'Accord de libre-échange canado-américain pour expliquer les difficultés économiques que nous éprouvons actuellement. Cependant, l'Accord de libre-échange a contribué à la perte d'emplois dans l'industrie manufacturière, à la baisse du commerce de nos produits et à l'aggravation du déficit courant. Il sera donc encore plus difficile pour le Canada de se relever de la récession actuelle. L'Accord de libre-échange nord-américain ne fera qu'aggraver ces difficultés.

Je n'ai fait mention que d'un seul des deux tableaux qui figurent à la fin. Le tableau 1 comporte toute une liste d'études différentes qui utilisent certaines des quatre hypothèses de base que j'ai prouvé être fausses, ainsi que les projections prévues pour la croissance du produit intérieur brut, la croissance de l'emploi et les niveaux salariaux aux États-Unis et au Mexique. Le deuxième, celui auquel je me suis référé directement, fait état des changements réels intervenus dans la position du Canada au cours des trois années de mise en vigueur de l'Accord de libre-échange, entre 1988 et 1991. Il vaudrait peut-être la peine de l'étudier plus à fond. Je ne ferai que vous en mentionner les points saillants.

Ce qui a vraiment changé, c'est qu'au Canada l'emploi total a diminué de 0,2 p. 100, l'emploi dans le secteur manufacturier a chuté de 14,4 p. 100, la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier a diminué de 11,4 p. 100 et la balance du compte courant a diminué de 1,7 p. 100.



[Text]

Four studies projected that total employment would not be affected. There was no positive gain in it, so most of the proponents of free trade and the economists who told us how good it was didn't project much in the way of increased employment out of it. What they did project was that manufacturing employment would go up—two of them did. One of them said it would go down and the other one didn't report on that point. For manufacturing value-added, most of them projected big increases, one of them particularly, a 46.9% increase.

Interestingly enough, comparing what happened in Canada to what happened in the United States actually over those three years, in the United States the total employment was an increase of 3.3%. In manufacturing they lost only 4.8% as opposed to our -14.4%. In the manufacturing value-added they gained 1.6% to our loss of 11.4%, and they did have a little increase in their current account balance with Canada. So the United States didn't do too badly out of the deal. We did very badly.

I'll stop there and be prepared to answer questions.

**The Chairman:** You mentioned a colleague in your presentation and I believe you have another colleague joining you at the table.

**Mr. McEachern:** Yes. With me is Barry Pashak, our advanced education critic for the New Democratic Party.

**Mr. LeBlanc:** Welcome, Mr. McEachern. You don't have roots in Nova Scotia, by any chance, do you?

**Mr. McEachern:** Not that I know of. I was born and raised in Peace River country.

**Mr. LeBlanc:** The reason I ask is that McEachern is a very common name in my part of the world, except that it's "Mac" instead of "Mc". But you're not an easterner transplanted to Calgary?

**The Chairman:** His next question will probably be tougher.

**Mr. LeBlanc:** Maybe not.

Before entering politics I studied economics, so I'm going to ask you a little about your points on the philosophical basis for the arguments of free trade advocates. One of the first lessons you learn in economics is the general applicability of the comparative advantage argument that a country or a province or an area, an economy, is better off to concentrate on the things they do best, to use the resources they have the most abundance of, to produce those goods and services they do best, and to trade those for those products and services that other countries or other economies do best, and that trade increases the welfare of all. This is pretty much the fundamental principle of most of the economics I studied. I gather from your argument you don't buy those notions.

[Translation]

Quatre études ont prévu que l'emploi total ne serait pas touché. Elles ne comportaient aucun gain positif, si bien que la plupart des partisans du libre-échange ainsi que les économistes qui nous en avaient vanté les mérites n'avaient pas beaucoup de projections dans le domaine d'une augmentation de l'emploi. Ce qu'ils avaient prévu, c'est que l'emploi augmenterait dans le secteur manufacturier—dans le cas de deux études. L'une d'elles prévoyait une baisse et l'autre ne mentionnait rien à ce sujet. En ce qui concerne la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier, la plupart des études prévoyaient de fortes augmentations, en particulier l'une d'elles avec 46,9 p. 100.

On constate un fait intéressant en comparant les événements survenus au Canada et aux États-Unis au cours de ces trois années, car l'emploi total a augmenté de 3,3 p. 100 aux États-Unis. Dans le secteur manufacturier, ils n'ont perdu que 4,8 p. 100 de leurs emplois comparativement à 14,4 p. 100 chez nous. Pour ce qui est de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier, elle a augmenté de 1,6 p. 100 alors que nous avons connu une perte de 11,4 p. 100, et leur balance du compte courant avec le Canada a connu une légère augmentation. Les États-Unis ne se sont donc pas trop mal sortis de l'accord alors que nous avons connu des résultats catastrophiques.

Je terminerai là mon exposé et je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président:** Dans votre exposé, vous avez parlé d'une collègue et je crois qu'un autre collègue vous a rejoint à la table.

**M. McEachern:** Oui. J'ai avec moi Barry Pashak, critique de l'enseignement supérieur pour le Parti néo-démocrate.

**M. LeBlanc:** Bienvenue, monsieur McEachern. Vous n'auriez pas par hasard de racines en Nouvelle-Écosse?

**M. McEachern:** Pas que je sache. Je suis né dans la région de la Rivière-de-la-Paix et j'y ai grandi.

**M. LeBlanc:** Je vous ai posé cette question parce que McEachern est un nom très répandu dans ma région, sauf que cela s'écrit «Mac» au lieu de «Mc». Mais vous n'êtes pas un gars de l'Est transplanté à Calgary?

**Le président:** Sa prochaine question sera probablement plus difficile.

**M. LeBlanc:** Peut-être pas.

Avant de me lancer en politique, j'ai fait des études en économie et je vais donc vous poser quelques questions sur le fondement philosophique des arguments avancés par les défenseurs du libre-échange. L'une des premières leçons que l'on apprend en économie, c'est l'applicabilité générale de l'avantage comparatif, à savoir qu'un pays ou une province ou une région, une économie, a tout intérêt à se concentrer sur les choses qu'elle fait le mieux, à utiliser les ressources qui sont les plus abondantes, à produire les biens et les services qu'elle peut faire le mieux et à les négocier contre les produits et les services que d'autres pays ou d'autres économies font mieux, et que les échanges commerciaux améliorent le bien-être de tout le monde. C'est pratiquement le principe fondamental de la plupart des théories économiques que j'ai étudiées. D'après votre argumentation, je crois comprendre que vous n'êtes pas d'accord avec ces notions.

[Texte]

[Traduction]

• 1335

**Mr. McEachern:** They have their place, but I guess it's assuming a perfect world and that everybody's friends with everybody and everybody has everybody's best interests at heart. It's certainly a long way from the way the real world operates.

As a sovereign nation, for instance, you wouldn't want to depend totally on imports of armaments to protect yourself, and then find that the enemy producing the armaments decided to take you over, would you? You can go to that sort of example.

Let's go to more likely examples in a section I didn't get into that bothers me a lot about the real world we do live in. The International Monetary Fund and pressure from the United States are probably what pushed Mexico into this trade deal. If you examine the policies of the International Monetary Fund when they take over a nation because that nation's debts have got out of hand, I don't see how you can possibly talk about comparative advantages of trade and see it as anything other than a mug's game to bully somebody else into doing what you want them to do.

I'll pick an example. The people in southern Ethiopia used to grow lots of wheat. They used to build huge mounds of wheat and cover them with dirt. I saw a picture not too long ago... the early part of this century, and there were eight huge mounds of wheat covered with dirt. It had been sitting there for years just in case there was a drought, as there often is in that part of the country, so the people could crack the cover and have something to eat.

Do you know what the International Monetary Fund did for that country when they got them so far into debt that they couldn't get out and they could start dictating to them what they should do? They said, grow cotton. So guess what happened? The shyster regimes in power gave huge tracts of land to people who were prepared to sell out their own kind. You now had an ownership of land that used to belong to all the people, and nobody could claim ownership to it in the sense that we do in the western world. They would get some machinery and start growing cotton because that's what the International Monetary Fund told them to do... grow this cash crop so they could pay your debts, because, of course, the International Monetary Fund wanted its 10%.

So what happens? The people become indentured servants, more or less, to this landlord who farms with cotton for three years, and then the land is no longer fit to grow anything. He put the money, of course, into a Swiss bank and heads off to Europe to live in luxury and leaves the people squatting on land that has no value whatsoever because it's been milked. What they have is a civil war, so they can't do anything about getting themselves organized to start growing

**M. McEachern:** Elles ont leur place, mais elles supposent un monde parfait dans lequel tout le monde est ami avec tout le monde et tout le monde a à coeur les meilleurs intérêts de tout le monde. Nous sommes assurément loin de la réalité.

Par exemple, en tant que pays souverain, vous ne voudriez pas dépendre totalement des importations d'armes pour vous protéger, et pour constater que l'ennemi qui produit ces armes a décidé de vous absorber, n'est-ce pas? On peut citer ce genre d'exemple.

Prenons des exemples plus vraisemblables dans un domaine que je n'ai pas abordé et qui me chagrine beaucoup à propos du monde réel dans lequel nous vivons. C'est probablement le Fonds monétaire international et les pressions exercées par les États-Unis qui ont poussé le Mexique à adhérer à cet Accord de libre-échange. Si vous regardez les politiques du Fonds monétaire international lorsqu'il prend le contrôle d'un pays qui s'est trop endetté, je ne vois pas comment vous pouvez parler d'avantages comparatifs du commerce et voir en cela autre chose qu'un jeu de dupes visant à contraindre quelqu'un par la menace à faire selon votre volonté.

Je vais prendre un exemple. Au Sud de l'Éthiopie, les habitants avaient l'habitude de cultiver beaucoup de blé. Traditionnellement, ils faisaient d'énormes tas de blé et les recouvraient de boue. J'ai vu une photo qui ne remonte pas à si longtemps... au début de ce siècle, et il y avait huit énormes tas de blé recouverts de boue. Ils se trouvaient là uniquement en cas de sécheresse, comme c'est souvent le cas dans cette région du pays, afin que les gens puissent enlever la boue pour avoir quelque chose à manger.

Savez-vous ce qu'a fait le Fonds monétaire international pour ce pays lorsqu'il s'est retrouvé si endetté qu'il ne pouvait plus s'en sortir et que le FMI a commencé à lui dicter sa ligne de conduite? Il a dit aux gens de cultiver du coton. Devinez ce qui s'est passé? Les régimes véreux au pouvoir ont distribué de vastes terres aux gens qui étaient disposés à vendre les leurs. Ils possédaient alors les terres qui appartenaient à tous ces gens, et personne ne pouvait en réclamer la propriété au sens que nous connaissons dans le monde occidental. Ces personnes ont reçu des machines et ont commencé à cultiver du coton parce que le Fonds monétaire international leur avait ordonné de le faire... de s'adonner à cette culture commerciale afin de pouvoir payer leurs dettes car, évidemment, le Fonds monétaire international voulait ses 10 p. 100.

Qu'est-il donc advenu? Les gens sont devenus des serveurs liés par contrat, plus ou moins, à ce propriétaire foncier qui cultive du coton pendant trois ans, et ensuite les terres ne sont plus bonnes à cultiver quoi que ce soit. Le propriétaire met évidemment l'argent de côté dans une banque suisse et part pour l'Europe pour vivre dans le luxe et laisse les gens occuper les terres qui n'ont plus aucune valeur parce qu'elles ont été exploitées à fond. On aboutit



[Text]

their own food, for example, which might have been much better advice than to grow cotton. So we end up with incredible arguments that don't fit to the real world.

**Mr. LeBlanc:** I think you made your point. I don't want to take this too far afield except to say that the model you criticize as an application or a justification of free trade in general. . . I don't understand where you were coming from in terms of the model you were applying to criticize the model you presented. I don't want to argue the theories of one economic theory over another. I just want to understand where you were coming from as far as the notion of comparative advantage is concerned. I think you answered that.

I want to get more directly to your analysis of the facts you present on page 6, which is really the core of your brief, as I see it. You state nine facts that occurred since the free trade agreement that the C.D. Howe Institute doesn't account for. I would like to ask if you would care to share with the committee your hypothesis or your theory for the occurrence of those nine facts you mentioned on page 6.

• 1340

**Mr. McEachern:** I would not claim that all those facts are a direct result of the free trade agreement, but I think the free trade agreement aids and abets in leading to most of these problems.

For example, Canada lost 400,000 manufacturing jobs. I think we might have lost some manufacturing jobs anyway due to the recession, but I point out in another part that the United States did not lose manufacturing jobs at anything like the same rate we did. Our rate was four times their rate. I think it was a disadvantage to us having the free trade deal. It accelerated that process.

Also, regarding the 386,000 more Canadians working part-time, there has been a shift from manufacturing towards service jobs in our economies, so some of those would have gone in that direction anyway. But again, I think the free trade agreement helped to accelerate that by losing manufacturing jobs for us. It is certainly partly responsible for the 400,000 manufacturing jobs.

**Mr. LeBlanc:** How did the process work? Was it basically that the firms closed in Canada and moved to the United States? Is that what you're. . . ?

**Mr. McEachern:** Many have, or many just closed. If you look at what happened in the southern states-northern states, the sunbelt-rustbelt story I told, how can anybody believe that going into a free trade deal and talking a lot about. . . now we're one economy, we're going to have harmonized rules, and all the hype about it, and how people should get geared up for trading with the United States and for selling into the United States. . . One of the things that always puzzled me about the Conservative government was why they went into a free trade deal. They actually even took off the manufacturers sales tax so we could become more competitive in the American market, and then turned around and ran

[Translation]

donc à une guerre civile, si bien que les gens ne peuvent rien faire pour s'organiser et commencer à cultiver leurs propres produits, par exemple, ce qui aurait été un bien meilleur conseil que de cultiver du coton. On aboutit donc à des arguments incroyables qui n'ont rien à voir avec la réalité.

**M. LeBlanc:** Je pense que vous avez fait valoir votre point de vue. Je ne veux pas aller trop loin dans ce sens, sauf pour dire que le modèle que vous critiquez en tant qu'application ou que justification du libre-échange en général. . . je ne comprends pas comment le modèle que vous utilisez peut vous permettre de formuler la critique que vous faites. Je ne veux pas débattre les arguments d'une théorie économique par rapport à une autre. Je veux simplement essayer de comprendre votre raisonnement en ce qui concerne la notion d'avantages comparatifs. Je pense que vous avez répondu à cette question.

Je voudrais revenir plus directement à l'analyse des faits que vous présentez à la page 6, qui constitue en fait le coeur de votre exposé, tel que je le comprends. Vous énoncez neuf faits qui se sont déroulés depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange et dont le C.D. Institute ne tient pas compte. Pourriez-vous exposer au comité votre hypothèse ou votre théorie pour expliquer ces neuf faits dont il est question à la page 6?

**M. McEachern:** Je ne prétends pas que tous résultent directement de l'Accord de libre-échange, mais je crois que l'accord contribue à la plupart de ces problèmes.

Par exemple, le Canada a perdu 400 000 emplois dans le secteur manufacturier. La récession a bien dû nous en faire perdre quelques-uns, mais je souligne ailleurs que les États-Unis sont loin d'avoir perdu des emplois dans ce secteur au même rythme que nous. Nous en avons perdu quatre fois plus. Je crois que l'Accord de libre-échange nous a nui en accélérant le phénomène.

De plus, quant aux 386 000 Canadiens de plus qui travaillent à temps partiel, de toute façon dans notre économie, le secteur manufacturier perdait des emplois au profit du secteur des services. Néanmoins, je crois que l'Accord de libre-échange a accéléré le mouvement en nous faisant perdre bien des emplois dans le secteur manufacturier. Il a certainement contribué en partie à la perte de ces 400 000 emplois.

**M. LeBlanc:** Comment cela s'est-il fait? Est-ce parce que les entreprises ont fermé leurs usines au Canada pour aller s'établir aux États-Unis? Est-ce que. . .

**M. MacEachern:** Bien des usines ont tout simplement fermé leurs portes. Regardez ce qui s'est passé dans les états du Sud et dans les états du Nord, l'histoire de la «sunbelt» et de la «rustbelt» dont je vous ai parlé, comment peut-on s'imaginer que conclure un accord de libre-échange et parler beaucoup de la création d'une seule économie, de l'harmonisation de la réglementation, et tout le tralala. . . on nous a dit que nous devions nous préparer à commercer avec les États-Unis, à aller y vendre nos produits. . . Ce qui m'a toujours intrigué, ce sont les motifs pour lesquels le gouvernement conservateur voulait conclure un accord de libre-échange. Il est même allé jusqu'à supprimer la taxe sur

[Texte]

high interest rate policies so that the Canadian dollar would be high enough that we wouldn't be able to take advantage of that access to that market.

We got hardly any positive benefit out of the trade deal. There could have been some. We just got the negative effects. Everybody knew there would be the restructuring and that a lot of companies would go under. It's interesting to note that both the proponents and opponents to free trade agreed that certain industries would have difficulty and would lose jobs, and that did happen in spades. But the positive side didn't come, partly because of high interest rate but partly just because I think it was an unrealistic expectation.

If you watch what happened in the sunbelt-rustbelt scene in the United States in the last 20 years, how could you expect anything except Ontario losing its manufacturing jobs to the southern States would be the outcome of the free trade deal? I don't see how anybody could suggest anything else would happen.

**Mr. LeBlanc:** What is in your view the link between the high interest rates and the free trade agreement? How was that linked?

**Mr. McEachern:** Sinclair Stevens said at one stage that the high interest rate was part of a secret deal Mulroney made with Bush that if he went into a free trade deal he would keep the dollar high. I have no way of knowing whether that's true or not. All I know is that the Canadian government allowed John Crow to run exorbitantly high interest rates in 1989 to the point where he finally killed the economy and put us into this recession a year early and stopped us from getting any positive benefit out of the free trade deal. You ask the Conservatives on the committee. I don't know how that happened or why.

**Mr. Van De Walle:** Maybe they'll explain to us how it happened. As two Albertans, maybe we can have a dialogue.

**Mr. McEachern:** Sure, that's what we're here for.

**Mr. Van De Walle:** On the first page you made reference to the Canadian airlines and you made some observations. Are you of the opinion that Canadian airlines operating east-west domestic routes can survive? There's a great deal of discussion on that subject at this time. I was wondering if you'd elaborate on that.

**Mr. McEachern:** Well, whatever the solution is, it requires the federal government to develop some kind of a national transportation policy and insist that at the end of it we have a Canadian airlines industry. That solution is going to be very, very hard to find now.

[Traduction]

les ventes des fabricants afin que nous soyons plus compétitifs sur le marché américain; mais en même temps, il a adopté la politique des taux d'intérêt élevés pour soutenir le dollar canadien à un niveau tel que nous n'avons pas pu profiter de l'accès au marché.

Nous n'avons pas vraiment pu profiter des retombées avantageuses du libre-échange. Pourtant, nous aurions pu. Nous n'en avons ressenti que les effets négatifs. Tout le monde savait qu'il y aurait restructuration et que bien des entreprises feraient faillite. Il faut remarquer que tant les tenants du libre-échange que ses opposants s'accordaient à dire que certaines industries auraient des problèmes et perdraient des emplois, et c'est bien ce qui s'est passé sur une grande échelle. Malheureusement, on n'a pas connu les retombées avantageuses du libre-échange, en partie à cause des taux d'intérêt élevés, et en partie aussi parce que je crois que les attentes étaient irréalistes.

Regardez ce qui se passe dans les états du Sud-ouest et du Nord-est des États-Unis depuis 20 ans; comment ne pouvait-on pas prévoir que l'Ontario perdrait ses emplois du secteur manufacturier au profit des états du Sud à la suite de l'Accord de libre-échange? Il fallait s'y attendre.

**M. LeBlanc:** Quel lien faites-vous entre les taux d'intérêt élevés et l'Accord de libre-échange?

**M. McEachern:** À un moment donné, Sinclair Stevens a dit que les taux d'intérêt élevés faisaient partie d'un accord secret conclu par Mulroney et Bush. Mulroney aurait promis à Bush que si l'Accord de libre-échange était signé, il soutiendrait le cours du dollar. Je n'ai aucun moyen de confirmer la véracité de cette remarque. Tout ce que je sais, c'est que le gouvernement fédéral a laissé John Crow imposer des taux d'intérêt exorbitants en 1989 jusqu'à ce qu'il réussisse finalement à tuer l'économie et à nous plonger dans la récession une année plus tôt qu'ailleurs, ce qui nous a empêchés de profiter des avantages du libre-échange. Demandez aux Conservateurs qui font partie du comité. Je ne sais pas comment cela s'est produit ni pourquoi.

**M. Van De Walle:** Peut-être pourront-ils nous expliquer ce qui s'est passé. Comme nous sommes tous les deux de l'Alberta, nous pouvons au moins en discuter ensemble.

**M. McEachern:** Nous sommes là pour cela.

**M. Van De Walle:** À la première page de votre mémoire, vous mentionnez les lignes aériennes Canadian. Croyez-vous que cette entreprise peut survivre si elle assure des liaisons intérieures est-ouest? On en parle beaucoup en ce moment. Je voudrais que vous apportiez des précisions.

**M. McEachern:** Eh bien, quelle que soit la solution, il faut que le gouvernement fédéral annonce une politique nationale des transports qui protège les lignes aériennes Canadian. La solution est loin d'être évidente maintenant.



[Text]

[Translation]

• 1345

If you look back at what happened up until about 1960, Trans-Canada Airlines, as it was called then, was giving Canadians excellent service, was running at 70% to 75% capacity, and had rates as good as anywhere in the world. There was no reason to change that situation. I will say that it was a Diefenbaker government that messed up the situation by deciding to give government money to Canadian Pacific to set up CP Air and starting to regulate two industry players in a market that did not have room for two.

The situation limped along not too badly for a while, although for the first five years the airlines ran at 50% to 55% capacity and got into economic trouble for a while. Then the regulations got sorted out and the airlines didn't do too badly for a while. Now they have become caught up in deregulation, which is rationalizing the airline industry of the world. Whether we can survive as a Canadian airline, which I hope, will take some courage on the part of the Canadian government.

**Mr. Van De Walle:** But given the world situation—and six months ago I didn't know very much about airline operation and I do not pretend to know very much about it now—everyone in the airline business to whom I have spoken continually talks about the linkages that have to take place globally. If you look at what airlines are faced with—and they cite what has happened throughout the world—based on the information I have I think there have to be global linkages in order for an airline to—

**Mr. McEachern:** Sure, I agree; in fact, the idea of—

**Mr. Van De Walle:** Good. Can we go on to—

**Mr. McEachern:** If you are going to leave the airline question, can I just add a point?

**Mr. Van De Walle:** Sure, go ahead.

**Mr. McEachern:** I agree with you that the linkages are necessary, but the terms on which they are made is very important. One of the real dangers is that, as Air Canada develops linkages with Continental and other American airlines and as Canadian Airlines develops them with American airlines, we may see the American airlines becoming the dominant partner and player and, hence, setting airline policy for Canada, by default, because we won't have any control over it any more. That's what I worry about.

**Mr. Van De Walle:** Yes. On page 6 you make some observations with regard to the negative impact of the NAFTA. Speaking as Albertans, as we are, what do you say to the opportunities that lie in the oil field with respect to equipment?

We are very strong in the area of telecommunications and there are opportunities in that field. I am in agriculture, myself; my background is in agriculture and small business. What do you say about the opportunities in the NAFTA to export our agricultural products to a greater degree? What do you say to the management, engineering, and accounting opportunities that are there?

Si l'on se rappelle ce qui s'est passé, jusqu'en 1960, Trans-Canada Airlines, comme on l'appelait alors, offrait un excellent service aux Canadiens, ses avions étaient remplis à 70 ou 75 p. 100, et les tarifs étaient comparables à ceux des autres pays. Il n'y avait aucune raison pour que cela change. C'est le gouvernement Diefenbaker qui a tout gâché en décidant de subventionner Canadian Pacific pour qu'il mette sur pied CP Air, et il a commencé à réglementer deux entreprises dans un marché qui ne pouvait en faire vivre qu'une.

Cela ne s'est pas passé trop mal pendant un certain temps, bien que les cinq premières années, les avions des deux compagnies n'étaient remplis qu'à 50 ou 55 p. 100, et toutes deux ont eu des problèmes financiers pendant un certain temps. Ensuite, on a raffiné la réglementation et les deux entreprises se sont relativement bien débrouillées. Maintenant qu'il y a une réglementation, elles sont prises de court parce que c'est toute l'industrie du transport aérien du monde qui se rationalise. Le gouvernement fédéral devra prendre des décisions courageuses si nous voulons conserver au moins une société aérienne canadienne.

**M. Van De Walle:** Mais étant donné la conjoncture internationale—et il y a six mois, je ne connaissais rien au transport aérien et j'en connais à peine plus maintenant—tous les gens du monde de l'aviation à qui j'ai parlé mentionnent la nécessité d'établir des liens à l'échelle internationale. Regardez à quoi sont confrontées les compagnies aériennes—et on nous dit que c'est la même chose partout dans le monde—si je me fie à l'information que j'ai, je crois qu'une compagnie aérienne devra établir des liens à l'étranger si...

**M. McEachern:** C'est évident, je suis d'accord. D'ailleurs, l'idée...

**M. Van De Walle:** Bien. Peut-on passer maintenant...

**M. McEachern:** Si vous voulez changer de sujet, me permettez-vous d'ajouter une chose?

**M. Van De Walle:** Certainement, allez-y.

**M. McEachern:** C'est vrai que des accords sont indispensables, mais il faut attacher beaucoup d'importance aux modalités qui y sont prévues. Le risque, si Air Canada s'entend avec Continental et d'autres compagnies américaines, et si Canadian s'entend de son côté avec American Air Lines, les compagnies américaines pourraient bien devenir l'associé majoritaire et décider par défaut de la politique du transport aérien au Canada, parce que nous ne serons plus maîtres de la situation. C'est ce qui m'inquiète.

**M. Van De Walle:** Oui. À la page 6, vous faites quelques observations au sujet de l'effet négatif de l'ALÉNA. Qu'est-ce que des Albertains comme nous pensent des possibilités qui s'offrent au secteur du matériel nécessaire à l'extraction du pétrole?

Nous sommes très forts dans les télécommunications et l'avenir de ce secteur est donc intéressant. Personnellement, je suis dans l'agriculture et les PME. Croyez-vous que l'ALÉNA nous permettra d'accroître l'exportation de nos produits agricoles? Que pensez-vous des possibilités qu'il y aurait dans les secteurs de la gestion, du génie et de la comptabilité?

## [Texte]

I am from St. Albert, and a number of people came in to see me last weekend and they were talking about what they were doing and about some of their goals as far as those relate to NAFTA.

**Mr. McEachern:** Certainly I am not against trade. If Americans want to buy our products, fine. If Mexico can afford to buy our products, fine. But I do not think the NAFTA helps that particular situation.

Let me explain further. If we are going to export from some of those areas you referred to, surely we are going to have to do some manufacturing here in Alberta first if we are going to get any value from doing so.

Certainly, in terms of oil and gas and agricultural products, as Dr. Lester Thurow says—and I quoted him in this paper—there really is not much value. . . The way I put it on page 7 of the brief was that we seem to be expanding exports of heavy oil, natural gas, forestry, and agricultural resources—mainly in a raw material form—at declining real prices to cover the outflow of dividends and interest payments caused by high levels of foreign ownership in our economy.

Why are we not manufacturing those raw materials into a higher level of product before we sell? Dr. Thurow maintains that if there is not very much value in the product itself, if the price is really low, and if at the end of it the competition is so vicious there is no big profit, then the only place there is any real value in the product is in the workers having done some work to upgrade the resources to a finished product before it is sold. It seems to me that this is what we have to try to do.

• 1350

**Mr. Van De Walle:** I think we're agreed that we have to move to value-added, but that's what's happening. Look at the canola industry, with which I'm very familiar. See what happened there and the opportunities to move the oil from the seed. Look at the alfalfa industry, at the number of opportunities. . . Think of the oil-well equipment, for example. There are tremendous opportunities they're going to move on there.

I think there are a lot of opportunities—or so I'm told from the people in the business community, whether it's engineering or accounting or architecture or law.

**Mr. McEachern:** Nobody said there wouldn't be some trade. Trade's been going on for a long time and it will continue to go on. But how does NAFTA make this better? I don't see anything in there that makes it better. If the Americans want our products, they'll find a way to buy them whether there's a free trade deal or not.

Why did we have to give away so many things in terms of the rights of Canadian government to have some kind of say in our economy? We gave away rights to multinationals on the one hand, and in another way we gave away rights from Ottawa to Washington to get this free trade deal. We gave up a lot of things that allow the Americans to take our resources and tell us how we can run our country, things we didn't have to give up, to get what, a little bit of right to

## [Traduction]

Je suis de St-Albert et plusieurs personnes sont venues me voir la fin de semaine dernière. Elles ont parlé de leur travail et des buts qu'elles espéraient atteindre grâce à l'ALÉNA.

**M. McEachern:** Je n'ai rien contre le commerce. Si les Américains veulent acheter nos produits, tant mieux. Si le Mexique a les moyens d'acheter nos produits, tant mieux. Mais je ne pense pas que l'ALÉNA soit un stimulant dans ce sens.

Laissez-moi vous expliquer. Si nous voulons accroître les exportations dans les secteurs que vous mentionnez, il nous faudra commencer par fabriquer des produits ici, en Alberta, si nous voulons en retirer quelque chose.

Pour ce qui est du pétrole, du gaz et des produits agricoles, comme l'a dit Lester Thurow—et je le cite dans mon mémoire—il n'est pas vraiment très avantageux. . . À la page 7 du mémoire, j'écris que pour compenser la sortie des dividendes et des paiements d'intérêt imputables à la proportion élevée d'intérêts étrangers dans notre économie, nous semblons accroître nos exportations de pétrole lourd, de gaz naturel, de produits forestiers et agricoles—généralement bruts—à des prix réels de plus en plus bas.

Pourquoi ne pas transformer ces matières premières en un produit semi-fini ou fini avant de les vendre? D'après M. Thurow, quand un produit brut n'a pas tellement de valeur parce que le prix en est très bas, et que la concurrence est si féroce que le profit est minime, le produit n'a de valeur que si des travailleurs en font un produit fini avant qu'il ne soit vendu. C'est ce que nous devons essayer de faire.

**M. Van De Walle:** Nous sommes tous convaincus, je pense, qu'il nous faut des produits à valeur ajoutée, et c'est ce qui se passe maintenant. Regardez l'industrie du canola que je connais très bien. Pensez à ce qui s'est passé et aux possibilités d'extraire l'huile de la graine. Songez à toutes les perspectives de l'industrie de la luzerne. . . Pensez au secteur du matériel pour les puits de pétrole. Les perspectives sont fantastiques si l'on y donne suite.

Je pense que c'est la même chose—ou du moins c'est ce que me disent les gens du milieu des affaires, qu'il soit question de génie, de comptabilité, d'architecture ou de droit.

**M. McEachern:** Personne n'a nié qu'il y aurait des échanges commerciaux. Il y en a depuis longtemps déjà et il n'y a pas de raison pour que cela s'arrête. Mais en quoi l'ALÉNA va-t-il améliorer les choses? Je n'y vois rien qui améliorera quoi que ce soit. Si les Américains veulent acheter nos produits, ils trouveront bien un moyen de le faire, qu'il y ait libre-échange ou pas.

Pourquoi fallait-il renoncer à autant de droits du gouvernement fédéral qui lui permettaient de contrôler un peu notre économie? Pour conclure l'Accord de libre-échange, nous avons cédé certains droits aux multinationales et d'autres droits à Washington. Nous avons renoncé à bien des choses pour permettre aux Américains de venir prendre nos ressources et nous dire comment gérer notre pays, alors que ce n'était pas du tout nécessaire, et en échange de quoi?



[Text]

trade? We've always traded with the Americans. We could have continued to do that.

**Mr. Van De Walle:** With Mexico, we're speaking about NAFTA. When you look at that, I think as Albertans we have to recognize the opportunities. Whenever you look at—

**Mr. McEachern:** Let me talk about the opportunities in Mexico. What are the opportunities for Canadian businesses selling to Mexico? Some, but not nearly as much as for the United States, in selling machinery to build infrastructures as Mexico tries to develop. But make no mistake, the people of Mexico are not getting any money out of this deal in terms of the general population. Wages are not going up, the maquiladora strip is not helping anybody. The Mexican people, going at this rate, are not going to be able to afford to buy Canadian goods and services on any type of scale. There's very little prospect in Mexico for Canadian exports.

**Mr. Van De Walle:** Well, I guess that's that.

**Mr. Harvey:** Welcome, colleagues, it's a real pleasure to chat again with old friends. I used to work for these gentlemen many years ago. So this is really fun.

I guess I would start by noting that you're the only official politicians we're going to have before the committee in Alberta today. Because there won't be any today, there won't be any others, period, at least not provincial Albertan politicians. So I'm going to put you in what is, I think, an uncomfortable position. At least, I would assume it to be an uncomfortable position. I'm going to ask you to speak not just for yourselves but also for the other political parties in Alberta.

In your capacity as elected politicians I assume you have made yourselves familiar with the political positions regarding FTA and NAFTA of the other parties. I was wondering if you could perhaps enlighten the committee as to which parties share your opposition to the agreement and which support the agreement.

**Mr. McEachern:** One of the things that always burned me about the Tories' position was that they took us into this free trade deal without one study to indicate that it would be good for Alberta. Not one study did they have done or release. They just on a theoretical basis said we had to jump through this window of opportunity to get this free trade deal while Ronald Reagan was in power, before we missed this golden opportunity. Not one study did they produce. There has been absolutely no intellectual energy exercised by the Tories to analyse the free trade deal one way or the other.

The Laurence Decore Liberals took a while to make up their minds. They couldn't believe one minute that it would be good for us and the next minute they couldn't believe it wouldn't be. Then Laurence Decore quite categorically came out and said he was in favour of free trade in spite of the fact that his federal leader, John Turner, was running around this country telling everybody it was the fight of his life to save Canada from being gobbled up by the United States because of the free trade deal.

**Mr. Harvey:** Have the provincial Liberals changed that position or do they now support the NAFTA?

[Translation]

Du droit de commercer? Allons donc, nous avons toujours commercé avec les Américains et nous aurions pu continuer à le faire de toute façon.

**M. Van De Walle:** Avec le Mexique, c'est l'ALÉNA. Les Albertains doivent reconnaître les occasions que crée l'ALÉNA. Quand on pense. . .

**M. McEachern:** Parlons donc des possibilités que nous offre le Mexique. Est-ce que les entreprises canadiennes pourront vendre beaucoup au Mexique? Certaines peut-être, mais surtout pas autant qu'aux États-Unis, notamment les entreprises qui vendent l'équipement servant à construire les infrastructures dont le Mexique veut se doter. Mais ne vous y trompez pas, les Mexicains en général ne vont pas s'enrichir. Les salaires ne vont pas augmenter; la zone maquiladora n'aide personne. Ce n'est pas à ce salaire-là que les Mexicains auront les moyens de se payer les biens et les services canadiens. Les perspectives d'exportation de produits canadiens vers le Mexique sont minces.

**M. Van De Walle:** Eh bien voilà!

**M. Harvey:** Bienvenue, chers collègues, je suis ravi de pouvoir discuter avec de vieux amis. J'ai déjà travaillé pour ces messieurs il y a longtemps. C'est vraiment agréable.

Tout d'abord, je tiens à souligner que vous êtes les seuls politiciens en titre que le comité va entendre en Alberta aujourd'hui. Il n'y aura aucun autre député provincial aujourd'hui. Je vais donc vous mettre sur la sellette, du moins je le présume. Je vais vous demander de nous donner votre opinion personnelle et aussi celle des autres partis politiques provinciaux en Alberta.

À titre de représentants élus, vous connaissez certainement la position des autres partis sur l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA. Est-ce que vous pourriez indiquer au comité quels partis s'opposent comme vous à l'accord et lesquels l'appuient?

**M. McEachern:** Ce que je n'ai jamais digéré dans l'attitude des Conservateurs, c'est qu'ils nous ont embarqué dans cet Accord de libre-échange sans avoir fait une seule étude sur les avantages qu'en retirerait l'Alberta. Pas une seule. Ils ont simplement décidé qu'en théorie, nous devons nous précipiter pour saisir au vol cette occasion en or de conclure un accord de libre-échange pendant que Ronald Reagan était encore au pouvoir. Les Conservateurs n'ont effectué aucune étude. Ils ne se sont absolument pas servis de leur matière grise pour analyser les avantages et les inconvénients du libre-échange.

Les Libéraux de Laurence Decore ont mis du temps à se faire une idée. À certains moments, ils croyaient que ce serait avantageux et à d'autres, que ce ne le serait pas. Finalement, Laurence Decore a affirmé catégoriquement qu'il était pour le libre-échange même si le chef du parti fédéral, John Turner, faisait le tour du pays pour raconter que le combat de sa vie, c'était d'empêcher les États-Unis d'engloutir le Canada grâce à l'Accord de libre-échange.

**M. Harvey:** Les Libéraux provinciaux ont-ils changé d'idée ou appuient-ils maintenant l'ALÉNA?

[Texte]

**Mr. McEachern:** I'm assuming that Laurence Decore will go ahead and support the NAFTA, I don't know. It would be nice to ask him.

**Mr. Harvey:** Unfortunately, for whatever reason, the Liberals chose not to appear today.

**Mr. McEachern:** Anyway, that's my speculation.

**The Chairman:** Not all witnesses decided to appear.

• 1355

**Mr. Harvey:** As the New Democrat witnesses may know, there has recently been a debate over the NAFTA in the British Columbia legislature, where the NDP government introduced a motion condemning the NAFTA, and in due course that motion passed. In some sense, of far greater interest is the fact that the legislature in B.C. has established an all-party committee to study the NAFTA and its implications for British Columbia and, we are told, it is going to undertake a round of hearings and assessments, including the preparation of study documents that will, for example, dwarf anything this particular committee is undertaking on behalf of the federal Parliament.

I was wondering, therefore, if the witnesses thought that might be a useful example for Alberta to emulate, perhaps having the legislature appoint an all-party committee and undertake, with the resources necessary, a serious assessment of the NAFTA and its probable implications on Alberta. Perhaps you would care to comment on that.

**Mr. McEachern:** I would like nothing better. The state of politics in Alberta has been rather upside down lately. We are a Conservative government in the middle of a leadership contest, and until that is settled, it is going to be pretty hard to pressure the government to do anything. But it will be settled this weekend.

This is the first I've heard of the B.C. proposal, but I certainly think it would be very worthwhile if the federal government isn't going to hold adequate hearings across this country on a deal so important as the NAFTA.

On that point, I can't believe that the Conservatives for months negotiated that deal telling Canadians, don't worry about it, Canadian trade with Mexico is such a tiny part of our trade that it's not important; don't pay any attention. But in the meantime, the whole free trade agreement with the United States was assumed to be opened, and the Americans were taking it point by point and trying to get stronger guarantees and more concessions from us, as they have done, quite frankly. Mexico is much better at defending its position in a lot of cases than Canada was in the first round with the United States.

Now the federal Tories seem to want to take us into this deal without really giving us adequate hearings across this country. Perhaps the real debate will take place in the next federal election. Certainly Alberta could stand to have some debate within the province.

**Mr. Harvey:** To your knowledge, has the Alberta provincial government undertaken any extensive assessment of the NAFTA and of its probable implications for Alberta?

[Traduction]

**M. McEachern:** Je présume que Laurence Decore sera pour l'ALÉNA, mais je n'en suis pas certain. Il vaudrait mieux le lui demander.

**M. Harvey:** Malheureusement, pour une raison obscure, les Libéraux ont préféré ne pas comparaître aujourd'hui.

**M. McEachern:** De toute façon, c'est mon impression.

**Le président:** Ce ne sont pas tous les témoins qui ont accepté de comparaître.

**M. Harvey:** Comme le savent peut-être les témoins néo-démocrates, il y a eu récemment, à l'Assemblée législative de la Colombie-Britannique, un débat sur l'ALÉNA, quand le gouvernement néo-démocrate a présenté une motion condamnant l'accord. La motion a finalement été adoptée. En un sens, le plus intéressant, c'est que l'Assemblée législative de la Colombie-Britannique a formé un comité multipartite pour étudier l'ALÉNA et son incidence sur la Colombie-Britannique. On nous dit que ce comité tiendra une série d'audiences et fera faire des analyses, y compris des documents de travail qui éclipsent tout ce que notre comité a pu entreprendre au nom du Parlement fédéral.

Croyez-vous que l'Alberta devrait suivre cet exemple et que votre Assemblée législative devrait former un comité multipartite qui entreprendrait, avec toutes les ressources nécessaires, une évaluation en profondeur de l'ALÉNA et de ses répercussions probables en Alberta? Qu'en pensez-vous?

**M. McEachern:** J'aimerais bien. Malheureusement, le monde de la politique est un peu à l'envers ces jours-ci en Alberta. Notre gouvernement conservateur est en pleine course à la chefferie, et tant que ce ne sera pas terminé, il sera difficile d'obtenir quoi que ce soit du gouvernement. L'élection a lieu cette fin de semaine.

C'est la première fois que j'entends parler du projet de la Colombie-Britannique, mais je trouve que ce serait très utile de suivre cet exemple si le gouvernement fédéral n'a pas l'intention de tenir des audiences en bonne et due forme, partout au pays, sur un accord aussi important que l'ALÉNA.

À ce propos, je n'arrive pas à croire que les Conservateurs ont négocié cet accord pendant des mois en répétant aux Canadiens de ne pas s'en faire, que c'était insignifiant parce que notre commerce avec le Mexique ne représente qu'une infime part de notre commerce extérieur. Pendant ce temps, on a présumé que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis était renégociable et les Américains ont tenté d'obtenir des garanties plus solides et de nouvelles concessions dans divers secteurs. Franchement, le Mexique s'est beaucoup mieux défendu que le Canada pendant la première ronde de négociations avec les États-Unis.

Maintenant, les Conservateurs fédéraux veulent conclure l'accord sans vraiment se donner la peine d'entendre les Canadiens. La question sera peut-être tranchée lors des prochaines élections fédérales. Il y aurait certainement lieu d'avoir un débat en Alberta.

**M. Harvey:** À votre connaissance, le gouvernement de l'Alberta a-t-il entrepris une évaluation exhaustive de l'ALÉNA et de ses répercussions probables dans la province?



[Text]

**Mr. McEachern:** No studies that we have seen. Just like in the free trade agreement, there seems to be an assumption that it is okay, that it is good for us, that we don't need to look at it in detail, that we don't need to do any analysis.

I think that attitude stems from a belief on the part of the Tories. It took me a lot of years in the House asking and arguing a lot of points about energy—and Barry was our expert on energy—debating why the Tories seem to think that. I think I got to the bottom of it when it was Rick Orman and Don Getty. It seems they can't believe it would not be in our interests to just sell our raw materials, particularly oil and gas, no matter at what price—the more the better—and they can't see any possible reason why we shouldn't do that.

Now Rick Orman is starting to find out, when he is getting into trouble with the public utilities in California, and the price of natural gas, and the fact that we are running out of light crude. There are some problems, and I think he is starting to realize now that it isn't all the piece of cake he thought it would be. I don't know how much natural gas and other resources we can sell cheap enough to continue to pay our losses on the balance of payments side on the current account balance.

**Mr. Harvey:** Let me ask you, then, do you see at the moment any indication that there is a sort of third-wave development of high-value-added industry that can in time replace the income generated by the sale of various raw resources?

**Mr. McEachern:** The Alberta government has tried to diversify our economy. They've tried to get tourism and forestry off the ground. To some extent they've had some success, although tourism hasn't grown as fast as they would like. In forestry, unfortunately, they have used much the same model as the past—pump a lot of money into big multinational corporations and export it pretty much in raw form; that is, in the form of pulp.

• 1400

To some extent the Tories actually started it. They started a process called Toward 2000 Together, of public hearings on the economy. That process has been somewhat inadequate. But nonetheless some Albertans have committed themselves to that process in a committee that is fairly broadly representative of Albertans that may come up with some recommendations that could lead to some kind of a provincial industrial strategy. It has some good people on it. There are people in Alberta who recognize the need for creating manufacturing jobs. We have the raw materials, the educated people, and the expertise, so there's no good reason why we shouldn't start doing that.

**Mr. Harvey:** In your assessment, does the free trade agreement in its operations to date, and by extension the likely operations of the North American Free Trade Agreement, serve to foster the diversification of the Alberta economy or to lock us in more tightly to raw resource extraction export?

[Translation]

**M. McEachern:** Aucune étude n'a été faite à ma connaissance. Comme pour l'Accord de libre-échange, on semble présumer que tout va bien aller, que ce sera avantageux pour nous, qu'il est inutile de nous attacher aux détails et que toute analyse serait superflue.

Cette attitude découle d'une conviction qu'ont les Conservateurs. Ce n'est qu'après des années de questions et de débats à l'Assemblée législative sur l'énergie—et Barry est notre expert des questions énergétiques—que j'ai compris quelle est cette conviction des Conservateurs. Je l'ai enfin découvert à l'époque de Rick Orman et de Don Getty. Les Conservateurs n'arrivent pas à croire que la vente de nos matières premières, surtout le pétrole et le gaz, à l'état brut, et quel que soit le prix, pourrait ne pas être dans notre intérêt. Pour eux, plus on vent, mieux on se porte et ils ne peuvent pas s'imaginer qu'il pourrait en être autrement.

Rick Orman commence à se réveiller depuis qu'il a des problèmes avec les services publics de la Californie, que le prix du gaz naturel a baissé et que nous commençons à manquer de brut léger. Il y a des problèmes, et il commence à se rendre compte que les choses ne vont pas comme il l'aurait cru. J'ignore quelle quantité de gaz naturel et d'autres ressources nous pouvons vendre à des prix faibles pour éponger notre déficit de la balance des paiements courants.

**M. Harvey:** Avez-vous l'impression qu'en ce moment, il y a comme une troisième vague de développement de l'industrie à grande valeur ajoutée qui pourrait finir par rapporter les revenus tirés de la vente de diverses matières premières?

**M. McEachern:** Le gouvernement albertain a tenté de diversifier l'économie de la province en investissant dans le secteur du tourisme et de l'industrie forestière. Il a eu un certain succès, bien que le tourisme n'ait pas connu une croissance aussi rapide qu'il l'avait espéré. Quant à l'industrie forestière, on s'est malheureusement servi du même modèle que par le passé: injecter énormément d'argent dans de grandes multinationales et exporter des produits presque bruts, c'est-à-dire sous forme de pâte à papier.

Dans une certaine mesure, ce sont les Conservateurs qui ont ouvert le bal avec leur série d'audiences publiques sur l'économie dans le cadre du projet Toward 2000 Together. L'initiative n'a pas vraiment été à la hauteur. Néanmoins, certains Albertains se sont engagés et font partie d'un comité qui représente assez bien l'ensemble des Albertains et qui pourrait présenter des recommandations menant à une stratégie industrielle provinciale. Certains des membres sont très compétents. Il y a des Albertains qui admettent la nécessité de créer des emplois dans le secteur manufacturier. Nous avons la matière première, des gens instruits et les connaissances; il n'y a donc aucune raison de ne pas commencer à le faire.

**M. Harvey:** Selon vous, est-ce que l'application de l'Accord de libre-échange jusqu'à présent et celle plus tard de l'Accord de libre-échange nord-américain favoriseront la diversification de l'économie albertaine ou est-ce qu'elles nous enliseront encore davantage dans l'exportation de matières premières?

[Texte]

**Mr. McEachern:** Basically they lock us into mostly raw material extractions. In spite of the rules, we will to a certain extent get together people like those in the Toward 2000 Together process I mentioned and will develop some manufacturing expertise in niche markets. I think Canadian entrepreneurs and educators are just too good to not have some high-tech stuff. But it will stay fairly modest. It will be harder to do because of the free trade deal. The tendency would be just to keep on exporting raw materials if we were inclined to let it go that direction.

**The Chairman:** Thank you, Mr. McEachern, for coming forward.

**Mr. McEachern:** Thank you to the committee.

**The Chairman:** I now call our next witness, the Canadian Association of Petroleum Producers. Representing the association is Gerry Protti and Mr. Koop, who is Chairman of the association, and President and Chief Executive Officer of Westcoast Petroleum Ltd.

Gentlemen, I know you have a presentation, which I invite you to present, after which we'll go to questions from the members.

**Mr. Irv Koop (Chairman, Canadian Association of Petroleum Producers):** Thank you very much, Mr. Chairman. What Mr. Protti and I would like to do is open up the session with a fairly brief written statement, and then we'd be happy to answer questions from your committee.

As you've indicated, I am president and chief executive officer of Westcoast Petroleum here in Calgary, and in addition to that, I am the chairman of the Canadian Association of Petroleum Producers, and Mr. Protti is the president of that association.

We very much appreciate the opportunity to address this committee and provide the perspective of the oil and gas producing sector on the North American Free Trade Agreement. In fact, Mr. Protti and I were discussing on the way in here that we are very thankful that a committee such as yours has come to Calgary to listen to us. Normally it is the other way around; we end up going to Ottawa. So we welcome you to Calgary.

First, I would like to introduce you to CAPP. In our current form we are a new organization. CAPP is the resulting organization or association stemming from two predecessor associations, the Canadian Petroleum Association, CPA, and the Independent Petroleum Association of Canada, IPAC. These two organizations have each had a lengthy and distinguished history of effectively representing the interests of oil and gas producers. We intend for CAPP to carry onward with that tradition.

[Traduction]

**M. McEachern:** Je pense que nous nous enlisons dans l'exportation de matières premières. En dépit des règles, nous arriverons à regrouper des personnes comme celles participant au projet Toward 2000 Together et à développer notre secteur manufacturier dans certains créneaux. À mon avis, les entrepreneurs et les professeurs canadiens sont trop compétents pour que nous n'ayons pas de haute technologie. Mais ce sera sur une petite échelle. Ce sera plus difficile à cause de l'Accord de libre-échange. On aura tendance à s'en tenir à l'exportation de matières premières si on laisse faire.

**Le président:** Merci, monsieur McEachern, de vous être présenté devant le comité.

**M. McEachern:** C'est le comité que je dois remercier.

**Le président:** C'est maintenant au tour de la Canadian Association of Petroleum Producers, représentée par Gerry Protti et M. Koop, qui en est le président du conseil d'administration, ainsi que le président et chef de la direction de la Westcoast Petroleum Ltd.

Messieurs, je sais que vous avez un mémoire à présenter, et je vous invite à le faire. Ensuite, les députés vous interrogeront.

**M. Irv Koop (président, Canadian Association of Petroleum Producers):** Merci beaucoup, monsieur le président. Ce que M. Protti et moi voulons faire, c'est commencer par vous lire une brève déclaration, après quoi nous répondrons avec plaisir aux questions du comité.

Comme vous venez de le dire, je suis président et chef de la direction de la Westcoast Petroleum ici, à Calgary. De plus, je suis le président du conseil d'administration de la Canadian Association of Petroleum Producers, dont M. Protti est le président.

Nous sommes très contents d'avoir cette occasion de venir exposer au comité le point de vue des producteurs de pétrole et de gaz sur l'Accord de libre-échange nord-américain. D'ailleurs, M. Protti et moi, nous nous réjouissons justement en venant ici qu'un comité comme le vôtre vienne jusqu'à Calgary pour nous écouter. Habituellement, c'est le contraire qui se produit et c'est nous qui devons aller à Ottawa. Nous voulons vous souhaiter la bienvenue à Calgary.

Permettez-moi tout d'abord de vous présenter la CAPP. Il s'agit d'une toute nouvelle organisation née de la fusion de deux associations, l'Association pétrolière du Canada et la Independent Petroleum Association of Canada, l'IPAC. Ces deux organismes ont longtemps représenté avec distinction et efficacité les intérêts des producteurs de pétrole et de gaz. Nous avons l'intention de faire en sorte que la CAPP poursuive la tradition.

• 1405

CAPP's current membership includes 200 producers, which account for approximately 95% of Canada's oil and gas production. CAPP therefore represents a wide constituency, nearly encompassing the entire producing sector. In addition, we have as associate members the pipeline companies that also work in our upstream sector.

Notre association compte actuellement 200 membres dont la production équivaut à 95 p. 100 environ de la production pétrolière et gazière au Canada. Autrement dit, elle représente presque tout le secteur de la production. De plus, elle a des membres associés qui sont les sociétés de pipelines qui travaillent dans le secteur en amont.



## [Text]

It should be of no surprise to this committee that the Canadian oil and gas industry is very much interested in issues relating to the trading relationship between Canada and the U.S. and, as I will touch upon in a minute or two, also between Canada, U.S., and Mexico. In 1991 revenue to Canada from the export of oil and gas approached close to \$10 billion and exceeded 40% of the total Canadian production. I should add that over the decades the majority of these export revenues, the portion that has in fact been funnelled back to the producers themselves, has been reinvested in what we would characterize as a very capital-intensive industry.

Thus, the health of the trading environment is critical to the health of our producing sector. In addition, Canadian energy consumers benefit from a healthy trading relationship as it has historically allowed the development of large-scale projects, both supply and delivery systems; if they were purely based on the economics of the Canadian market alone, one could question whether or not they would ever have been justified and built.

The producing sector supported the Canada-U.S. Free Trade Agreement as it embodied the formal commitment that the gains that had independently been achieved with respect to liberalizing the trade of oil and gas would not evaporate. This provided assurances to U.S. consumers of Canadian energy products, to Canadian consumers of U.S. energy products, and the proponents of projects designed to facilitate such flows that the environment would not unexpectedly be turned upside down. This made Canadian oil, in particular natural gas, more attractive in U.S. markets, placing it on an even basis with U.S. supplies.

Canadian gas producers have benefited from this conducive trade environment with total exports rising by 24% from 1988 to 1991, with additional increases occurring in 1992. One could argue that this is not all related to the formalization of the trading relationships between the two countries. Nonetheless, we believe it has formed the framework whereby parties that are involved in the trade of our natural gas and oil have a greater confidence that in fact the regime, trade tariffs, etc. . . that it's a more stable regime and formalizes that stability.

The Mexican energy industry is, of course, substantially different from that in Canada or the U.S. However, significant potential exists for Canadian oil and gas producers and suppliers of oil field services and technology to benefit, if afforded the opportunity to participate. The relative inefficiency of the producing sector in Mexico makes these prospects particularly promising.

The benefits to Canada of such investment in trading relationships can be characterized in three areas:

1. Directly, through the sale of services and the related economic activity.
2. Environmentally, as the development of Mexico's gas reserves allow this clean-burning fuel to improve Mexico's severe air quality pollution problems.

## [Translation]

Vous ne serez pas étonnés d'apprendre que l'industrie canadienne du pétrole et du gaz s'intéresse énormément à tout ce qui concerne les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis ainsi qu'entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, question sur laquelle je reviendrai dans un moment. En 1991, l'exportation du pétrole et du gaz a rapporté près de 10 milliards de dollars au Canada; le volume exporté était supérieur à 40 p. 100 de la production canadienne totale. J'ajoute que la majeure partie de ces revenus d'exportations, du moins la part qui revient aux producteurs eux-mêmes, est réinvestie depuis des décennies dans une industrie très capitalistique.

Donc, il faut que le commerce aille bien pour que notre secteur de production se porte bien lui aussi. De plus, les consommateurs canadiens de ressources énergétiques tirent profit de relations commerciales saines qui ont déjà permis par le passé de réaliser des mégaprojets, autant pour les réseaux d'alimentation que de livraison. Il est douteux que le marché canadien ait pu, à lui seul, permettre leur réalisation.

Les producteurs ont appuyé l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis puisqu'il représentait l'engagement formel de préserver la libéralisation du commerce du pétrole et du gaz qu'ils avaient déjà eux-mêmes acquise. L'accord garantissait aux consommateurs américains de produits énergétiques canadiens, aux consommateurs canadiens de produits énergétiques américains et aux promoteurs des projets destinés à faciliter ces échanges que les circonstances ne changeraient pas du jour au lendemain. Le pétrole et le gaz naturel du Canada devenaient alors plus intéressants pour les marchés américains, parce qu'ils devenaient aussi disponibles que la production américaine.

Les producteurs de gaz du Canada ont profité de cet incitatif au commerce et le total de leurs exportations, qui a augmenté de 24 p. 100 entre 1988 et 1991, se poursuit en 1992. D'aucuns pourraient prétendre que cela n'a rien à voir avec la formalisation des relations commerciales entre les deux pays. Néanmoins, nous croyons que ce cadre a créé un climat de confiance pour les parties au commerce du gaz naturel et du pétrole. On est maintenant assuré de la stabilité du régime, des tarifs, etc.

L'industrie énergétique du Mexique est sensiblement différente de celle du Canada et des États-Unis. Cependant, les producteurs de pétrole et de gaz du Canada ainsi que les fournisseurs des services et de la technologie nécessaires à l'exploitation des gisements pétroliers pourront profiter énormément du nouvel accord si on leur permet de participer. La relative inefficacité du secteur de la production au Mexique rend ces perspectives particulièrement alléchantes.

Un tel investissement dans les relations commerciales profitera de trois façons au Canada:

1. directement, par la vente de services et grâce à l'activité économique connexe;
2. du point de vue écologique, puisque l'exploitation des réserves gazières du Mexique permettra à ce combustible propre d'atténuer les graves problèmes de pollution atmosphérique du Mexique;

## [Texte]

3. Through an improved supply-demand balance in the North American gas market, as some U.S. production is diverted to Mexico to supply the potential growing requirements.

In fact, we have had an example in the last two months where Western Gas Marketing, the gas marketing arm of Trans-Canada, in fact publicly announced that they have entered into a \$10 million-a-day contract with Pemex's natural gas arm for gas from Alberta to Mexico. The molecules don't flow; you do it through an exchange process.

The North American Free Trade Agreement does not simply replicate the FTA with respect to energy. Mexico is treated substantially differently. That is expected, given that the Mexican energy industry is currently configured dramatically different from the Canadian and U.S. industries. However, CAPP supports the NAFTA as we believe it sets the stage for gradual liberalization of energy trade and provides the opportunity for Canadian companies to participate in the Mexican sector through innovative mechanisms. Further, those mechanisms are provided some protection through the NAFTA.

• 1410

I'll give you some examples. One is the development of electricity production projects through foreign investment, which could enhance the economics of developing Mexican gas reserves and improve the air quality in Mexico. Canadian technology relating to co-generation and other independent power production could flourish in such an environment.

Second, Canadian producers could undertake exploration and development projects in Mexico on a fee basis. NAFTA provides for the use of performance clauses which can partially replicate the functioning of a competitive market and, in addition, have recourse to international arbitration, which provides assurance that such arrangements in fact will be binding, even on a government monopoly such as Pemex.

Third, similar opportunities exist in the non-basic petrochemical industry. Again, Canadian gas producers can benefit directly and indirectly from the potential supply-demand balance improvements stemming from the associated increased gas requirements.

Fourth, Canadian suppliers will be afforded access to procurement by the Mexican government, and more importantly, entities such as Pemex and CFE. Some estimates have indicated that Pemex alone expects to expend over \$23 billion over the next five years. If Canadian suppliers could serve only a fraction of this market, the benefits to the Canadian economy could be substantial.

Finally, CAPP is pleased with the strides made within NAFTA towards shoring up elements of the FTA to enhance the relationship between Canada and the U.S. Most notably, article 606 recognizes the need for regulatory measure to be undertaken with due consideration for (1) the need to avoid disruption of contractual arrangements, and (2) the need to provide for transitional provisions where changes are adopted.

## [Traduction]

3. l'offre et la demande sur le marché nord-américain du gaz seront mieux équilibrés puisqu'une partie de la production américaine sera vendue au Mexique afin de répondre à la croissance de ses besoins.

D'ailleurs, nous en avons déjà eu un exemple puisque depuis deux mois, la Western Gas Marketing, service de commercialisation du gaz de TransCanada, a annoncé qu'elle avait conclu un contrat de 10 millions de dollars par jour avec la branche de la PEMEX qui s'occupe du gaz naturel, pour la vente de gaz de l'Alberta au Mexique. Mais tout cela n'est pas automatique, il faut négocier.

L'Accord de libre-échange nord-américain ne copie pas l'Accord de libre-échange pour ce qui est de l'énergie. Le Mexique y est traité tout à fait différemment. C'est normal puisque l'industrie énergétique mexicaine a actuellement une configuration radicalement différente de celle du Canada et des États-Unis. Néanmoins, notre association est pour l'ALÉNA parce que nous croyons que l'accord est un premier pas vers la libéralisation graduelle du commerce de l'énergie et qu'il permettra aux entreprises canadiennes d'être présentes au Mexique grâce à des mécanismes innovateurs. De plus, l'ALÉNA protège en quelque sorte ces mécanismes.

Je vais vous donner des exemples. Il y a d'abord la réalisation de projets de centrales électriques grâce à des investissements étrangers, ce qui rendrait plus rentable l'exploitation des réserves de gaz du Mexique et améliorerait la qualité de l'air dans ce pays. La technologie canadienne intéressant la cogénération et d'autres sources énergétiques prospérerait dans de telles conditions.

De plus, les producteurs canadiens pourraient entreprendre des projets de prospection et d'exploitation au Mexique, contre rémunération. L'ALÉNA prévoit l'utilisation de prescriptions de résultats qui reproduisent en partie le fonctionnement d'un marché concurrentiel, auxquelles s'ajoute le recours à l'arbitrage international, ce qui garantit le caractère obligatoire de telles ententes, même avec des monopoles d'État comme la Pemex.

Ensuite, l'industrie de la pétrochimie autre que de base offrirait les mêmes possibilités. Là encore, les producteurs gaziers du Canada profiteront directement et indirectement d'un meilleur équilibre éventuel de l'offre et de la demande dû au besoin accru de gaz.

Les fournisseurs canadiens auront accès aux marchés du gouvernement mexicain et, surtout, d'entreprises comme la Pemex et CEF. Selon certaines estimations, la Pemex s'attend à dépenser plus de 23 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années. Si les fournisseurs canadiens ne desservaient ne serait-ce qu'une fraction de ce marché, les retombées pour l'économie canadienne seraient considérables.

Enfin, notre association est ravie de ce que l'on se soit efforcé dans l'ALÉNA d'améliorer les clauses de l'Accord de libre-échange visant à améliorer les relations entre le Canada et les États-Unis, notamment l'article 606 qui reconnaît la nécessité que les mesures de réglementation soient prises sans perturber les relations contractuelles et en prévoyant des dispositions transitoires en cas de changement.



[Text]

This provision provides additional comfort to Canadian gas producers on two fronts. First, it represents a commitment that what we call the California situation will not become the norm, and it may provide the moral support to promote a reasonable resolution. As the committee may be aware, in that instance Canadian producers are facing a state regulator that has pursued a very aggressive approach to restructuring the market, without due consideration to existing contractual commitments.

Second, in the U.S. the Federal Energy Regulatory Commission, FERC, is pursuing the restructuring of the regulatory structure of the national gas pipeline system under its so-called FERC 636 order. This provision, and FERC's previous demonstrated willingness to incorporate consideration of the FTA provisions in their decision-making, provides some comfort that this restructuring will be pursued in an orderly and fair manner.

Mr. Chairman, I have summarized our comments on a wide range of elements of the NAFTA, and in an attempt to be brief I've obviously glossed over many important details. Mr. Protti and I would be glad to answer any questions that members of your committee may have.

In closing, let me just say that CAPP, again representing the Canadian oil and gas producing sector, supports very much what we would classify a beneficial agreement. Thank you.

**The Chairman:** We will have our first round of questioning, starting with Mr. Harvey.

**Mr. Harvey:** First of all, I have an identity question, if you will. Of the Canadian Association of Petroleum Producers—and I don't know whether you would be able to answer this—but of the total assets controlled by members of your association, what percentage would be controlled by what the old PMA would deem to be Canadian-controlled companies, and what percentage would be controlled by others?

**Mr. Koop:** Mr. Harvey, I don't have that precise number. We do know that the industry is going through a transformation in many of these areas. In fact, a number of the Canadian independent companies are growing through this transformation, where a number of the international multinational oil and gas companies have decided to put some of their funds elsewhere in the world. But beyond that I couldn't comment, unless Mr. Protti has some additional information he wants to share.

**Mr. Gerry Protti (President, Canadian Association of Petroleum Producers):** No, I don't have any information in that area, but it would be available in the most recent PMA report. They have broken down by the different sectors in the economy what the percentage of ownership is.

**Mr. Harvey:** They wouldn't break it out by CAPP membership, I assume?

• 1415

**Mr. Koop:** No, but considering that it's approximately 95% of Canadian production, that's probably a very good approximation to CAPP's membership as well.

[Translation]

Cet article rassure les producteurs de gaz du Canada à deux égards. Premièrement, cela signifie que le problème qui s'est posé en Californie ne se répètera pas. C'est aussi un appui moral à la recherche d'une solution raisonnable. Le comité sait sans doute que les producteurs canadiens sont aux prises avec un État qui a décidé de restructurer énergiquement le marché sans tenir compte des engagements contractuels existants.

Deuxièmement, aux États-Unis, la Federal Energy Regulatory Commission poursuit sa restructuration de la réglementation du réseau national de gazoducs au titre de son ordonnance FERC 636. Comme la FERC a déjà manifesté sa volonté de prendre ses décisions en tenant compte des dispositions de l'Accord de libre-échange, cette ordonnance nous fait croire que la restructuration se fera de façon équitable et ordonnée.

Monsieur le président, j'ai résumé nos observations sur maintes dispositions de l'ALÉNA, et en vue d'abrégé, je n'ai évidemment fait qu'effleurer bien des détails importants. M. Protti et moi allons répondre à vos questions avec plaisir.

En terminant, je vous rappelle que la CAPP représente les producteurs de pétrole et de gaz du Canada et qu'elle appuie cet accord qui nous paraît bénéfique. Merci.

**Le président:** Nous passons au premier tour de questions en commençant par M. Harvey.

**M. Harvey:** Tout d'abord, je voudrais avoir des précisions sur votre association. J'ignore si vous pourrez me les donner, mais quel pourcentage de l'actif total que gèrent les membres de l'Association canadienne des producteurs de pétrole est contrôlé par ce que l'ASSP aurait appelé des sociétés sous contrôle canadien, et quelle part est contrôlée par les autres?

**M. Koop:** Monsieur Harvey, je n'ai pas de chiffres précis. Nous savons que bien des secteurs de l'industrie sont en pleine transformation. D'ailleurs, grâce à cette transformation, un certain nombre de sociétés indépendantes canadiennes grandissent tandis que certaines multinationales étrangères ont décidé d'aller investir ailleurs dans le monde. Je ne saurais en dire plus, à moins que M. Protti ait d'autres renseignements à vous communiquer.

**M. Gerry Protti (président, Canadian Association of Petroleum Producers):** Non, je n'ai aucun renseignement à cet égard, mais vous les trouveriez sans doute dans le dernier rapport de l'ASSP. Il y a ventilation selon les différents secteurs économiques du pourcentage des participations.

**M. Harvey:** Mais il n'y aurait pas une ventilation des chiffres pour les membres de votre association, n'est-ce pas?

**M. Koop:** Non, mais étant donné que nos membres représentent environ 95 p. 100 de la production canadienne, vous aurez alors une assez bonne idée des pourcentages se rapportant au membres de l'association.

[Texte]

**Mr. Harvey:** Could you ballpark it?

**Mr. Koop:** I wouldn't be happy doing it.

**Mr. Harvey:** To get to the text of your presentation here on page 3, article 606, I assume you would agree that with regard to the California situation, the important element in the article is paragraph 2, which reads in its entirety:

Each Party shall seek to ensure that in the application of any energy regulatory measure, energy regulatory bodies within its territory avoid disruption of contractual relationships to the maximum extent practicable, and provide for orderly and equitable implementation appropriate to such measures.

I too share your hope that this article 606, paragraph 2, would work to, let us say, restrain the otherwise exuberant enthusiasms of the California Public Utilities Commission.

However, there are two things that it seems to me must dampen one's hopes in this regard. The first is the phrase, "maximum extent practicable" within the second paragraph. There's nothing here about maximum extent possible or desirable or anything; it's "practicable", and I would suggest the wording of the article leaves that open to interpretation by the regulatory itself.

Secondly, the nature of the American federal system leaves the state of California very much in a position to judge the degree to which it is appropriate that its regulatory bodies comply with this article.

I was wondering if I could ask for your comment on those two points: maximum extent practicable and state authority or jurisdiction in this regard.

**Mr. Protti:** In terms of the wording, "maximum extent practicable", we're not involved in the direct negotiations; we don't know how the determination comes to that final wording.

It's hard for us to say at this point, without seeing NAFTA in practice, what extent this article will have in terms of ensuring that we don't have the types of actions we have seen from California.

We know it's a significant improvement over the FTA, and the FTA didn't anticipate the types of action that were taken by state bodies such as California.

With respect to your second point, I think it really is strengthened because there's article 301, which goes on to specifically identify the flexibility of national treatment and extends that provision to subnational governments such as the states or provinces, for that matter.

So I think if you look at article 606 in combination with article 301, there is... and article 301, just for members of the committee, defining national treatment, states that:

...shall mean with respect to a state or province treatment no less favourable than the favourable treatment accorded by such state or province to any like directed competitive or substitutable goods, etc.

[Traduction]

**M. Harvey:** Pouvez-vous me donner une estimation très approximative?

**M. Koop:** Je n'y tiens vraiment pas.

**M. Harvey:** À la page 3 de votre mémoire, vous traitez de l'article 606. En ce qui concerne ce qui se passe en Californie, vous conviendrez probablement avec moi que la partie importante de l'article, c'est son paragraphe 2, et je vous le lis intégralement:

S'agissant de l'application d'une mesure de réglementation de l'énergie, chacune des parties cherchera à faire en sorte que les organismes de réglementation de l'énergie sur son territoire hésitent, dans toute la mesure où cela sera matériellement possible, de perturber les relations contractuelles et veillent à la mise en oeuvre ordonnée et équitable de ladite mesure.

Moi aussi, je partage votre espoir que ce paragraphe 606(2) arrive à restreindre l'enthousiasme et l'exubérance de la California Public Utilities Commission.

Cependant, deux éléments modèrent quelque peu mes attentes. Le premier, c'est l'expression «dans toute la mesure où cela sera matériellement possible». On ne parle pas de la mesure du possible, ni de la mesure souhaitable, mais bien de celle qui sera «matériellement possible»; je pense donc que le libellé sera matière à interprétation par l'organisme de réglementation lui-même.

Le second, c'est la nature du régime fédéral américain qui laisse à l'État de la Californie toute latitude pour déterminer dans quelle mesure son organisme de réglementation doit se conformer à l'article.

Je voudrais savoir ce que vous pensez de ces deux éléments: La mesure où cela sera matériellement possible et le pouvoir de l'État.

**M. Protti:** Pour ce qui est du membre de phrase «dans toute la mesure où cela sera matériellement possible», nous ne participons pas directement aux négociations. Nous ne savons donc pas comment on en est arrivé à ce libellé définitif.

Pour le moment, comme l'ALÉNA n'est pas encore en vigueur, il nous est difficile de prédire si l'article évitera que ne se répètent des situations comme celles que nous avons vues en Californie.

Nous savons toutefois que c'est une nette amélioration par rapport à l'Accord de libre-échange qui n'avait absolument pas envisagé que des organismes étatiques comme ceux de la Californie agiraient de la sorte.

Quant à votre deuxième élément, il est renforcé par l'article 301 qui définit le traitement national et l'applique aux gouvernements autres que les gouvernements nationaux, notamment ceux des États ou des provinces.

Par conséquent, si vous lisez l'article 606 conjointement avec l'article 301, vous verrez... Pour votre gouverne, je peux vous lire la définition de «traitement national» que donne l'article 301:

...viseront, en ce qui concerne un État ou une province, un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable accordé par cet État ou cette province au produit similaire, directement concurrent ou substituable, etc.



[Text]

There are no guarantees in this at all. What we do have here is a statement that provides now some language and direction that we can reference in terms of our particular disputes with state authorities. There are issues that in fact U.S. producers share with ourselves in terms of some difficulties from a consuming state perspective.

I don't think this will immediately remove the challenges we face in California, but to the extent that both producers and provincial governments and the federal government can reference it, I think it's going to help us in our case.

**Mr. Harvey:** Let me ask you this, as you are doubtless much closer to the American persons involved in this than am I. Are you aware of any authoritative assessment within California itself that would hold article 606 to be sufficient to constrain the California Public Utilities Commission? In other words, is that what they're assuming in California?

**Mr. Protti:** I'm not aware of any analysis of that nature.

**Mr. Koop:** Can I maybe add to this particular question, Mr. Harvey, that there's no question it's not a legal binding type statement in NAFTA in regards to this particular jurisdictional area. However, in our view, it is a step in the right direction and I sometimes compare it to the agreements that we do sign.

• 1420

I go back to the Halloween agreement on market deregulation in late 1985. A lot had to be interpreted and ironed out as we went along, but nonetheless it provided a framework upon which the various elements of our industry got involved in ensuring the free marketplace was going to happen.

**Mr. Harvey:** On page 2 of your brief you note:

Canadian gas producers have benefited from this conducive trade environment with total exports rising by 24% from 1988 to 1991, with additional increases occurring in 1992. This has benefited the Canadian economy greatly.

I have no doubt exports have risen. I have something here from the *Economic Outlook, Alberta*, published by the Investment Dealers' Association of Canada. It is a little graph, and you can see that the line for gas exports rises at virtually a 45° angle starting in 1986 and shows no sign of moderating. It would seem we're at the point now where the only moderating influence is pipeline capacity.

I don't question that exports have been rising and will continue to rise to the degree physically possible. My question, however, falls on the normative assessment and I quote again: "This has benefited the Canadian economy greatly." Has employment in your industry increased 24%?

[Translation]

Il n'y a là aucune garantie, mais au moins la déclaration donne des indications dont nous pouvons nous servir dans les litiges avec les autorités étatiques. D'ailleurs, certains producteurs américains ont les mêmes problèmes que nous avec les États consommateurs.

Je crois que cela n'éliminera pas sur-le-champ les obstacles que nous rencontrons en Californie, mais dans la mesure où les producteurs, les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral ont des recours, cela nous aidera.

**M. Harvey:** Comme vous êtes sans doute beaucoup plus proche des Américains concernés que je ne le suis, savez-vous si quelqu'un en autorité en Californie estime que l'article 606 impose des obligations à la Public Utilities Commission de l'État? Autrement dit, qu'est-ce que le gouvernement de la Californie en pense?

**M. Protti:** À ma connaissance, il n'y a eu aucune analyse du genre.

**M. Koop:** Si vous permettez, monsieur Harvey, il est évident que les dispositions de l'ALÉNA ne sont pas exécutoires au sens juridique du terme en Californie. Cependant, nous croyons qu'elles marquent un pas dans la bonne voie et cela me rappelle parfois les contrats que nous signons.

Rappelons-nous l'accord de l'Halloween touchant la déréglementation des marchés, accord signé vers la fin de 1985. Beaucoup de dispositions ont dû, par la suite, être interprétées et clarifiées, mais cet accord a tout de même posé un certain nombre de principes sur lesquels ont pu se fonder les divers secteurs de notre industrie afin, justement, d'assurer l'ouverture du marché.

**M. Harvey:** À la page 2 de votre exposé, vous dites:

Les producteurs de gaz du Canada ont profité de cet incitatif au commerce et le total de leurs exportations, qui a augmenté de 24 p. 100 entre 1988 et 1991, et cette augmentation se poursuit en 1992. Cela a été excellent pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Je n'ai aucun doute que les exportations se sont accrues. J'ai en main un document publié sur les perspectives économiques de l'Alberta par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. On y trouve un graphique où la ligne représentant les exportations de gaz suit, à partir de 1986, une pente à 45 degrés sans le moindre signe de fléchissement. Il semblerait qu'à l'heure actuelle, la seule limite à nos exportations de gaz soit nos capacités d'acheminement.

Je ne conteste donc nullement le fait que les exportations augmentent et continueront vraisemblablement à augmenter en fonction de nos capacités. Là où je m'interroge, cependant, c'est sur ce jugement de valeur que vous faites. «Cela a été excellent pour l'ensemble de l'économie canadienne.» Le niveau de l'emploi a-t-il augmenté de 24 p. 100 au sein de votre secteur?

[Texte]

**Mr. Koop:** There is no question this particular industry is an important part of the Canadian economy. It still contributes around 20% of Alberta's total revenues today. More important are the spin-off factors of this industry. For every billion dollars spent, it spins off about 100,000 man-years, subject to check, of additional employment. These account for fairly significant numbers.

Has employment increased by 24% as a result of this natural gas initiative? The answer has to be no. From the mid-1980s to now the industry has had to deal with an economic and fiscal environment that has absolutely forced us to deal with a lot of the controllable cost base of our business.

We have become much more efficient in how we do business, and this increase in wrap-up of natural gas is largely coming from facilities that had been put in place many years ago. We in the industry, by virtue of the previous surplus formulas we had for export, have had to invest significant up-front money over the decades. Now with the free trade agreement, and as we have gone through the 1980s, we have finally attempt to get some kind of return for that previous up-front investment.

I think it's a long-winded answer, but employment has not gone up by 24%.

Gerry, you might want to add to it.

**Mr. Protti:** The answer is not finished yet. There are a couple of short comments to add to Mr. Koop's comments.

One of the few bright lights in this industry in the last three years has been the increase in export growth. It has allowed some amount of both domestic and foreign investment capital to continue to flow into the industry. If the industry had not been aggressive in terms of penetrating new domestic and foreign markets to pursue additional natural gas sales, I think you could easily have made the case that the lay-offs and restructuring would have been much more severe in the industry.

I also want to point out that a good portion of the growth we have seen, certainly in 1991 and 1992, in terms of export sales occurred as a result of the construction of the Iroquois project. When you look at that project and break it down, it certainly involved pipeline construction through the state of New York to service New York and Connecticut and other New England markets, but the majority of that construction occurred in Canada in terms of expanding the existing Trans-Canada system. A lot of direct jobs were created in northern Ontario and other parts of Canada, utilizing Canadian steel and Canadian construction workers to build the capacity to move that gas into the U.S.

• 1425

So there are significant benefits, and even though we see a difficult period for the industry, there's been an enhancement to cashflow because of those additional exports.

[Traduction]

**M. Koop:** Il ne fait aucun doute que notre secteur occupe une place importante au sein de l'économie canadienne. Aujourd'hui encore, il représente environ 20 p. 100 de l'ensemble des revenus de l'Alberta. Plus importantes encore sont les retombées de notre activité. Chaque milliard de dollars engagé créé, si je ne m'abuse, de l'occupation pour 100 000 années-personnes. C'est vous dire le poids de ce secteur.

Cette percée de nos exportations de gaz a-t-elle entraîné une augmentation de 24 p. 100 de l'emploi dans notre secteur? Bien, il faut reconnaître que non. Depuis le milieu des années quatre-vingt, le secteur du gaz s'est trouvé confronté à des conditions économiques et fiscales qui l'ont obligé à mieux maîtriser ses coûts.

Nous avons dû rationaliser nos activités et l'augmentation de notre production de gaz naturel est principalement due à des installations qui ont été aménagées il y a de nombreuses années. En effet, depuis des dizaines d'années, nous investissons à long terme afin de pouvoir, le cas échéant, accroître notre production. L'Accord de libre-échange nous permet, enfin, maintenant passée la décennie des années quatre-vingt, de rentabiliser les investissements que nous avons consentis dans le passé.

Vous trouvez peut-être ma réponse un peu longue, mais je récapitule en disant que l'emploi, dans notre secteur, n'a pas augmenté de 24 p. 100.

Gerry, auriez-vous quelque chose à ajouter à cela?

**M. Protti:** La réponse n'est pas encore complète et je crois que l'on pourrait ajouter une ou deux choses à ce que vient de dire M. Koop.

La croissance de nos exportations est un des rares signes encourageants des trois dernières années. C'est cela qui nous a permis de continuer à attirer des investisseurs canadiens et étrangers. Si notre industrie n'avait pas lancé une vigoureuse initiative en direction de nouveaux marchés aussi bien ici qu'à l'étranger, je crois que les licenciements et les fermetures auraient été beaucoup plus sévères qu'ils ne l'ont été.

J'ajoute d'ailleurs qu'une bonne part de l'accroissement de nos activités, et cela est particulièrement vrai pour les années 1991 et 1992, résulte de l'augmentation des exportations liées à la construction du projet Iroquois. En effet, même si le gazoduc passe par l'État de New York afin d'assurer la desserte de New York, du Connecticut et d'autres États de la Nouvelle-Angleterre, le tronçon le plus long se trouve au Canada et représente un ajout considérable à l'actuel réseau transcanadien. Beaucoup d'emplois directs ont été créés dans le Nord de l'Ontario et dans d'autres régions du Canada, car la construction de ce gazoduc permettant d'acheminer du gaz canadien aux États-Unis a donné de l'emploi aux travailleurs canadiens de la construction et aux aciéries canadiennes.

Les avantages qui en découlent sont importants et même si notre industrie traverse une période difficile, l'accroissement de nos exportations a tout de même permis d'améliorer notre trésorerie.



[Text]

**Mr. Richardson:** Mr. Protti, thank you for coming here and for a very well prepared brief. I know how busy you've been in consolidating the two groups recently. I appreciate your taking the time to come and put together a brief like this, and explain some of the benefits you feel industry has derived from free trade.

One of the questions that has come up throughout the day today, particularly from the NDP and affiliate friends, is this whole question of whether or not job losses in Canada are attributable to the free trade agreement. It's pretty obvious to any Calgarian and most Albertans that we've had a difficult time in industry, particularly in terms of downsizing and lay-offs in the energy industry.

To what extent do you think those lay-offs are attributable to efficiencies in the industry? To world recession? Are they in fact also attributable to free trade?

**Mr. Koop:** I think we in the upstream sector have basically enjoyed free trade for decades. We have exported anywhere from 20% and now have about 40% of our gas going into export markets. On the crude side we've also had substantial freedom to trade, perhaps with some levies and tariffs on some of the refined products a few years ago. But by and large the upstream industry has had free trade. We have not been inhibited. I think what FTA and NAFTA have done, as I've said in my evidence, is to define that kind of trading relationship.

What has happened is that this industry has had to come to grips with market realities. We said we wanted a free marketplace, and on October 31, 1985, some of the consuming and producing provinces signed what has come to be known as the Halloween agreement, which basically opened up the gas markets. What has happened, with this industry shrinking from 135,000 to about 80,000 in the last five years or so, is that the industry has had to come to reality with the economics of the situation. Pricing, cost base—we had to do that to ensure that this industry has the chance to continue to exist in this province, and to reinvest money in the hydrocarbon extraction business.

**Mr. Richardson:** That's another one of the points that seems to bring this whole thing in together in terms of the differences between the FTA and the NAFTA. We're dealing with a different situation with regard to Mexico. You have a state-controlled company in Pemex, which has had more restrictions, tariff barriers and restrictions to the procurement and use of outside technology and consultants. They've had a situation where it's been their main cash producer for a heavily debt-ridden country. They haven't kept up in terms of technology because rather than reinvest the profit from large industry, it's all been drained off to pay the Mexican national debt. But that's changing too. They're catching up. They're getting ahead of that to some degree, and now they're on the verge of wanting to upgrade their industry.

[Translation]

**M. Richardson:** Monsieur Protti, je vous remercie d'avoir comparu ici aujourd'hui et de nous avoir présenté cet exposé préparé avec soin. Je sais combien vous êtes occupé, ces jours-ci, par le regroupement des deux organismes et je vous remercie d'avoir pris le temps de comparaître ici armé de ce fort intéressant exposé et de nous avoir expliqué les avantages que le libre-échange a procurés aux entreprises de votre secteur.

Un point a été soulevé à maintes reprises aujourd'hui, surtout, d'ailleurs, par le NPD et ses alliés, et c'est la question de savoir si l'Accord de libre-échange a fait perdre des emplois au Canada. Tout Calgarien sait, et cela est également vrai de la plupart des Albertains, que le secteur de l'énergie traverse une période difficile marquée par des restructurations et des licenciements.

Dans quelle mesure estimez-vous que ces licenciements sont liés à une hausse de la productivité dans votre secteur? À la récession mondiale? Au libre-échange?

**M. Koop:** Dans le secteur en amont, cela fait des décennies que nous opérons dans le cadre du libre-échange. Nous avons toujours exporté environ 20 p. 100 de notre production gazière et aujourd'hui, c'est 40 p. 100 de notre production qui va à l'étranger. L'industrie dite brute s'est, elle aussi, développée assez largement dans un climat de libre-échange, même s'il y a quelques années, les produits pétroliers raffinés ont été soumis à des droits de douane. Mais l'on peut dire qu'en gros, l'industrie pétrolière d'amont jouit du libre-échange depuis assez longtemps déjà. Aucun obstacle n'a été posé à notre développement. Comme je le disais tout à l'heure, l'ALÉ et l'ALÉNA ont surtout eu pour effet de mieux définir une réalité qui marquait déjà l'activité de notre secteur.

Il s'agit d'un secteur qui a dû faire face aux réalités du marché. Nous voulions un marché ouvert et, le 31 octobre 1985, plusieurs des provinces consommatrices ou exportatrices d'hydrocarbures ont signé ce qu'on est convenu d'appeler l'accord de l'Halloween qui a eu pour effet principal de libéraliser le marché du gaz. Le nombre d'emplois dans notre secteur est passé de 135 000 il y a cinq ans à environ 80 000 aujourd'hui et s'il en est ainsi, c'est parce qu'il a bien fallu s'adapter à la conjoncture économique. Le maintien de l'industrie des hydrocarbures dans notre province a exigé une baisse de nos coûts de base, l'argent économisé étant réinvesti dans les activités d'extraction.

**M. Richardson:** N'est-ce pas là un autre de ces aspects qui nous porte à nous pencher sur les différences entre l'ALÉ et l'ALÉNA? La situation est en effet différente à l'égard du Mexique. Vous trouvez, dans ce pays-là, la Pemex, une compagnie d'État qui contrôle, par tout un ensemble de restrictions et de tarifs douaniers, le recours à des technologies étrangères ou aux services de consultants d'autres pays. Depuis longtemps, cette compagnie est la principale source de devises pour ce pays fortement endetté. Cette compagnie n'a pas eu les moyens de suivre les progrès de la technologie car, au lieu de réinvestir une partie de ses bénéfices, elle a dû consacrer ses profits au service de la dette du Mexique. Mais, cela aussi est en train de changer et la compagnie commence à aller de l'avant. Le Mexique va bientôt vouloir moderniser l'ensemble du secteur.

## [Texte]

This is why I was interested in your comments about opportunities for sales of services at a time when we have professional people in our own constituencies being laid off, people with real services to sell. What are the opportunities in Mexico? Does this open up those kinds of opportunities and will they be there for Canadians? And why Canadians over Americans when the same technology is available?

• 1430

**Mr. Koop:** The short answer is yes, there will be opportunities. If you asked me to quantify what that might mean in terms of economic return to Canada and Canadians, I'm not in a position to be able to do that.

Let me just take one example in the geophysical interpretation area of how you find oil and gas. Internationally, Canada is among the leaders. We have some companies in this city that are recognized internationally to be among the best. We have talent. We have the knowledge base. We also have an international position in terms of reservoir engineers, project management and project engineering. Those types of skills are in demand internationally.

There's no question in my mind that available opportunities will present themselves for that kind of knowledge to be applied. It's not just a matter, in my view, of being able to move products or whatever into Mexico; I think it's a broader horizon than that.

**Mr. Richardson:** There's another point I just wanted to clarify from your brief. You suggested at point (ii) on page 2 that the benefit to Canada of such an investment and trading relationship is threefold:

through an improved supply-demand balance in the North American gas market, as some U.S. production is diverted to Mexico to supply the potential growing requirements,

I guess for those who are cognizant of the industry, that is simply a swap situation. By moving more U.S. gas into Mexico, it would mean there was a void left in the American market and Canadian gas would fill that. Is that the assumption?

**Mr. Protti:** It's just "displacement" as opposed to "swapped". To the extent that a surplus remains in Canada and the U.S., we've been seeing movements of greater volumes of U.S. gas in the last few months and the last couple of years. This has been taken place irrespective of NAFTA. NAFTA reinforces it by allowing more wealth to be generated within Mexico. There's an improved standard of living and an improved economy. Their energy demands and requirements go up. They require more gas, and that reduces some of the surplus pressures we've seen in both Canada and the U.S. That displacement effect is going to benefit Canadian producers.

I'd just like to return to your previous question on the opportunities. We think they are significant for Canadian companies involved in producing as well as servicing. There has to be a considerable amount of additional effort made, though, by Canadian companies to understand the Mexican opportunities and to take advantage of them.

## [Traduction]

C'est pour cela que j'ai écouté avec autant d'attention ce que vous avez dit au sujet des possibilités de vendre notre expertise puisqu'à l'heure actuelle, dans notre propre pays, bon nombre d'experts de ce secteur perdent leur emploi. Quelles sont donc, au Mexique, les occasions sur ce plan? Les Canadiens vont-ils pouvoir en profiter? Les Américains étant au même niveau technique que nous, pourquoi le marché irait-il à des Canadiens?

**M. Koop:** En deux mots, oui, il y aura des occasions pour les Canadiens. Quant à la question de savoir à combien se chiffrera ce marché, je ne suis pas en mesure de le dire.

Prenons l'exemple de l'interprétation des données géophysiques des zones pétrolifères ou gazifères. Le Canada se situe parmi les premiers en ce domaine. Il y a, dans cette ville même, des entreprises internationalement reconnues. Nous avons donc le savoir-faire et les compétences. Nos ingénieurs de gisements, nos ingénieurs des travaux sont parmi les meilleurs au monde. C'est dire qu'il existe, sur le marché international, une demande pour ce genre de compétence.

Je ne doute donc pas qu'il y aura, pour nous, des occasions de faire valoir nos compétences. Il ne s'agit donc pas simplement d'exporter au Mexique nos hydrocarbures; le marché est, je crois, beaucoup plus large que ça.

**M. Richardson:** Pourriez-vous également préciser une autre question évoquée dans votre exposé? Aux paragraphes (ii) de la page 2, vous notez que le Canada peut espérer tirer un triple avantage de la libéralisation des échanges et des investissements:

l'offre et la demande sur le marché nord-américain du gaz seront mieux équilibrés puisqu'une partie de la production américaine sera rendue au Mexique afin de répondre à la croissance de ses besoins.

J'imagine qu'il s'agit là de ce que les spécialistes appelleraient un effet de substitution. En envoyant au Mexique une plus grande part de la production gazière américaine, on crée sur le marché américain un vide qu'il faut combler à partir des exportations de gaz canadien. Est-ce bien cela?

**M. Protti:** Plutôt que de «substitution», je parlerais de «déplacement» des approvisionnements. La production américaine et canadienne étant excédentaire, on a vu au cours des derniers mois et des dernières années, une plus grande part de la production américaine destinée à l'exportation. Cela n'a rien à voir avec l'ALÉNA. L'ALÉNA renforce la tendance dans la mesure où il encourage la production de richesse au Mexique, d'où un plus haut niveau de vie et une économie plus prospère. Cela entraîne naturellement une augmentation des besoins énergétiques. Dans la mesure où le Mexique consomme davantage de gaz, on réduit les excédents canadiens et américains et ce déplacement de la demande est donc avantageux pour nos producteurs.

Permettez-moi, maintenant, de revenir sur la question que vous avez posée tout à l'heure au sujet des occasions considérables que cela va créer, à notre avis, pour les compagnies canadiennes de production et de services. Cela dit, les compagnies canadiennes vont devoir multiplier les initiatives afin de prendre conscience des possibilités offertes par le marché mexicain et d'en tirer parti.



[Text]

I think we see, to some extent, a bit of a blasé attitude by Canadian companies. I think the growth in the Mexican economy is going to result in some companies starting to move in that direction. If they don't, I think the opportunities may get taken up by companies that have closer links in terms of geographic proximity out of Houston, for example.

On that note, I would just like to point out that initiatives such as the \$300 million line of credit provided by the Export Development Corporation are really key components going hand in hand with NAFTA to allow Canadian companies to begin to develop some of those opportunities.

**Mr. Richardson:** I must say that I found from talking to people in the industry that there's a great confidence about the potential in Mexico vis-à-vis their American competitors simply because they have better, or at least similar, technology and availability of service. In some cases, too, there's a lower cost between the Mexican government and Pemex. It's lower because of the dollar, for one thing. It gives Canada an advantage in bidding on project management contracts.

**Mr. Protti:** Pemex officials have stated that on visits that they've had here in Calgary. They'd also like to diversify their supply sources. As they become more familiar and experienced with foreign contractors, and ultimately with foreign investment, they'll want to continue that diversification. Canada will play a large role in that.

**Mr. Richardson:** Yes. Mr. Chairman, I just wanted to re-emphasize a point that's been made here. That is this whole question of the growing economy. This is something that you people have looked at and studied. Obviously with the increased technology that's available now, and with NAFTA, it will mean a growing consumer economy in Mexico. You commented on the benefit of that to your industry.

It seems to me, however, that that's simply the leading edge. The fact is that you guys have to go in early to provide the technology and the energy to create a new and modern economy. But that very same modern economy is going to provide new consumers for Canadian products across the board.

• 1435

**Mr. Koop:** That would be my view. Mr. Richardson, Mexico adds another 70 million potential consumers on the up-swing, you might argue, from being a tier 3 to a tier 2 type of country quickly moving in a very positive direction with the change in leadership there. It really makes the North American market probably as big or bigger than the European Common Market. There is a very big market element here: consumers.

Canadians have to have a mind-set that will make them go out and look for these developments and opportunities, as Mr. Protti has indicated. It is very important that we don't just sit back. These opportunities are not going to come to us. We are going to have to be proactive in trying to identify these particular opportunities and determine if they are commercially viable.

[Translation]

Je crois que, dans une certaine mesure, les compagnies canadiennes sont un peu blasées, mais que l'essor de l'économie mexicaine va avoir pour effet de les stimuler. Sans cela, elles abandonneront le terrain à des compagnies géographiquement plus proches du Mexique, et je pense notamment aux compagnies installées à Houston.

J'en profite pour dire que des mesures telles que la ligne de crédit de 300 millions de dollars consentie par la Société pour l'expansion des exportations sont le complément nécessaire de l'ALÉNA si l'on veut donner aux compagnies canadiennes la possibilité de saisir les occasions qui se présenteront.

**M. Richardson:** J'ai constaté, chez mes interlocuteurs de ce secteur, un grand optimisme en ce qui concerne le marché mexicain et nos chances d'y affronter avec succès la concurrence des Américains. Notre technologie et nos capacités semblent, en effet, être d'un niveau au moins égal au leur et, dans certains cas, notamment à cause de notre dollar, le Canada se trouve en bonne position pour offrir au Mexique, à la Pemex, un prix plus avantageux pour les contrats de gestion de projets, par exemple.

**M. Protti:** Les représentants de la Pemex ne l'ont d'ailleurs pas caché lors de visites ici, à Calgary. J'ajoute qu'ils entendent également diversifier leurs sources d'approvisionnements et cette tendance devrait se renforcer au fur et à mesure qu'ils apprendront à mieux connaître les entreprises et les investisseurs étrangers. Là, le Canada aura un rôle important à jouer.

**M. Richardson:** Oui. Monsieur le président, je voudrais simplement confirmer une chose qui a déjà été dite. Il s'agit de croissance de l'économie. C'est un dossier sur lequel vous vous êtes déjà penchés. Il est clair que l'intensification de la technologie et l'entrée en vigueur de l'ALÉNA vont entraîner une augmentation de la demande au Mexique. Vous nous avez dit que cela ne manquera pas de profiter aux entreprises de votre secteur.

J'ai, pour ma part, l'impression que ce n'est qu'un aspect de la question, car vous allez devoir prendre pied sans attendre sur le marché mexicain afin de fournir à ce pays la technologie et l'énergie nécessaires à l'édification d'une économie moderne. Ajoutons, d'ailleurs, que cette économie modernisée va ouvrir tout un nouveau marché aux produits canadiens.

**M. Koop:** Monsieur Richardson, le Mexique pourrait ajouter 70 millions de consommateurs au marché nord-américain. C'est, je crois, le résultat qu'on peut attendre d'un Mexique qui va passer de la catégorie 3 à la catégorie 2 des pays industrialisés. C'est l'orientation voulue par la nouvelle équipe au pouvoir. Ainsi, le marché nord-américain va devenir aussi grand, sinon plus grand que le Marché commun. Cela veut dire un fort accroissement du nombre des consommateurs.

Il va donc falloir que les Canadiens se décident à saisir les occasions qui vont se présenter, comme le disait tout à l'heure M. Protti. Mais les occasions, il ne suffit pas de les attendre. Encore faut-il étudier sérieusement le marché et choisir les occasions les plus prometteuses.

[Texte]

**Mr. LeBlanc:** Gentlemen, I would like to ask you to speculate about the longer-term balance between demand and supply of oil and gas world-wide and to tell us what you feel is likely to happen, let's say, over the next 10-year period and beyond on a global basis. Should we expect to see energy prices rise faster or slower than, for example, the growth rate of GDP of industrial countries on average? Should we expect to see another crunch in the future? What are you planning for? Where are the pressure points going to be in the future in terms of supply and demand for oil and gas? That is a big question, but I would like to give you a sense of the broader framework in which we are considering this.

**Mr. Koop:** Let me try. First, I will have to set aside my hat. The association doesn't really get involved in longer term supply-demand forecasting per se, but we do try to canvass members on what we believe the forward view on prices might be in relation to crude oil and natural gas. We kind of pile them all up to get a directional view.

I think it is fair to say that members of the industry are looking at crude oil supply and demand internationally. The fundamentals are that the Saudis still have a fairly big swing in terms of what happens out of OPEC, and there are a lot of uncertainties there. But the general view, I would say, is that OPEC prices are going to fluctuate between \$15 and \$25 over the next decade. So we are not going to see, in my view, the prices we would have projected in the early 1980s, where I remember some forecasts showing \$200 oil by the end of the 1990s. It is a general perception that many hold, and that I hold, that there is going to be a fairly moderate, stable pricing regime as it relates to crude oil.

In large part as it affects Canadian production, crude oil is driven off what happens on the international scene, whereas natural gas, our other big commodity, has to be looked at more in the North American marketplace context.

When you look at natural gas, the general consensus is that we might be in tough still for another year or two, but we are seeing the emergence of supply and demand starting to work in the North American market sense. Next year we are projecting a slight increase. As an example, the association is projecting an average Alberta gas price, if you weigh Canadian domestic gas and export gas, of about \$1.35. In 1992 it is likely to average about \$1.25 to \$1.30. So you can see there is a very, very marginal increase next year.

• 1440

But we do see some real growth happening in gas prices during the 1990s. It will be driven by the supply side, on the one hand...and obviously there is also a limit to gas prices. If gas prices get too high, you get into fuel substitution. But we think the demand side will be fairly strong in North America. We think there is a relatively good positive outlook for Canadian natural gas in the North American sense.

Gerry, you might want to add to that.

**Mr. Protti:** I was just trying to understand the question in the context of NAFTA. I think I understand what you are getting at.

[Traduction]

**M. LeBlanc:** Messieurs, puis-je vous demander de nous parler de ce que sera, à long terme, l'équilibre mondial de l'offre et de la demande en matière de gaz et de pétrole? Comment voyez-vous les dix prochaines années et la période subséquente? Pensez-vous que les prix de l'énergie augmenteront plus rapidement ou plus lentement que la moyenne du PIB des nations industrielles? Risque-t-on de connaître une nouvelle crise énergétique? Quelles sont les mesures que vous avez prévues? Quelle sorte de difficultés prévoyez-vous en matière d'offre ou de demande de gaz et de pétrole? C'est une question de taille, mais je voulais, justement, vous montrer le contexte dans lequel s'effectue notre réflexion.

**M. Koop:** Je veux bien essayer. Je vais, d'abord, devoir changer de casquette. Notre association n'effectue pas, à proprement parler, de prévisions à long terme de l'offre et de la demande, mais nous interrogeons tout de même nos membres pour voir quelle sera, selon eux, la tendance des prix du brut et du gaz naturel. Nous opérons une synthèse de leurs opinions pour essayer de prévoir le mouvement des prix.

Il est clair que les entreprises de notre secteur étudient la situation internationale de l'offre et de la demande en matière de brut. L'Arabie Saoudite continue à occuper une place prépondérante au sein de l'OPEP où il règne beaucoup d'incertitude. Mais les gens semblent s'accorder pour dire qu'au cours des dix prochaines années, le prix fixé par l'OPEP va varier dans une fourchette allant de 15\$ à 25\$. C'est dire qu'on ne verra pas les prix atteindre le niveau que certains avaient prévu au début des années quatre-vingts, certains experts parlant d'un pétrole à 200\$ le baril avant la fin des années quatre-vingt-dix. La plupart des observateurs estiment, et c'est également mon opinion, que le prix du brut va rester assez stable.

Le prix du brut dépend beaucoup de la situation internationale, mais le prix du gaz naturel, qui est le deuxième pilier de notre production, est beaucoup plus lié à l'état du marché nord-américain.

Selon l'opinion générale, le prix du gaz va rester bas encore un an ou deux, mais on attend après cela une reprise de la demande. Nous prévoyons déjà, pour l'année prochaine, une légère augmentation des prix. Ainsi, notre association prévoit que, l'année prochaine, le prix moyen du gaz albertain, consommation intérieure et exportation confondues, sera d'environ 1,35\$. En 1992, le prix se situe entre 1,25\$ et 1,30\$. Vous voyez donc qu'il s'agit d'une toute petite augmentation.

Mais on prévoit, pour le gaz naturel, une amélioration des prix avant la fin de la décennie. Ce qui va dépendre, bien sûr, de l'offre... mais il est clair qu'on ne peut pas fixer les prix à un niveau trop élevé car le consommateur optera alors pour une autre source d'énergie. Cela dit, la demande va se maintenir à un bon niveau en Amérique du Nord et nous estimons que le gaz naturel canadien est bien placé sur ce plan.

Gerry, auriez-vous quelque chose à ajouter à cela?

**M. Protti:** Je réfléchissais à la question posée au sujet de l'ALÉNA. Je crois maintenant saisir où vous vouliez en venir.



[Text]

If you look longer term at supply and demand in North America, if you look at oil, conventional oil sources are declining in both the United States and Canada. To the extent that North America relies on its own indigenous capabilities in oil, it's going to be a development of heavy oil and more expensive oil sands projects, not only in Canada, but also some of the heavy oil opportunities in Mexico just in terms of meeting the current productive capability.

Longer term, if you look at North America as a block, you have to look at importing quantities of oil probably similar to what they do now, perhaps even increasing. It will depend on how effective the technology is going to be in keeping those vast heavy oil and oil sands resources competitive on a cost basis against other foreign sources.

More interestingly in terms of natural gas, if you look at a natural gas pipeline map of North America in blocks of 10 years ago, 20 years ago, 30 years ago, you'd see this development of a North American natural gas grid that really looks very much like an electricity grid on a provincial basis. It has become very extensive. It has allowed for a free flow of that commodity throughout North America.

Partially due to the response and to the additional economic activity in Mexico, I can envisage Mexico and even other parts of South America being much more intimately connected to that grid. So you're going to have efficiency in terms of deliverability of that commodity throughout North America.

From a reserves perspective, if you look at North America there is plenty of natural gas to supply North American requirements when you incorporate that whole area. With an efficient delivery and grid system, an efficient regulatory framework for the movement of that commodity, there is going to be every incentive for capital sources throughout the world to migrate to North America to allow the development of that resource base so that natural gas will be seen as the premium fuel, the environmentally friendly fuel of choice.

You can see development of frontier resources relative to where we are now in development of the Canadian north, and perhaps even the east coast offshore, to supply that grid. Regardless of where the particular resource is in North America, if you have an effective grid you can put it into the system and move it through the pipes and be very close to the market.

I think that's the type of scenario senior industry representatives in Canada, the U.S. and Mexico would envisage for natural gas in particular.

**Mr. LeBlanc:** To summarize, would you see the supply of accessible oil in North America as declining? There still is a lot of natural gas to supply the expected increase in demand in North America into the foreseeable future. Would that be a fair summary of what you're saying?

**Mr. Protti:** Yes, except "accessible oil" would not be the right term. We know exactly where it is in terms of heavy oil and oil sands. The question is, can it compete on a cost basis with—

**Mr. LeBlanc:** Okay, competitive.

**Mr. Protti:** With that adjustment, I think that's a fair representation of the longer-term future.

[Translation]

Songez aux perspectives à long terme de l'offre et de la demande en Amérique du Nord. Il est clair que nos réserves classiques de pétrole s'amenuisent aussi bien aux États-Unis qu'au Canada. Si l'Amérique du Nord veut continuer à ne pas trop dépendre des pays d'outre-mer, il lui faudra recourir aux réserves de brut lourd et, ce qui est plus coûteux encore, exploiter les sables bitumineux du Canada, mais aussi du Mexique.

À plus long terme, si l'on songe au marché unique de l'Amérique du Nord, il faut envisager le maintien, voire l'augmentation des importations pétrolières actuelles. Tout cela dépendra de l'efficacité et de la rentabilité des techniques d'extraction du brut lourd et d'exploitation des sables bitumineux.

En ce qui concerne le gaz naturel, cependant, regardez la carte du réseau des gazoducs construits en Amérique du Nord. Si vous comparez la situation d'aujourd'hui à celle d'il y a 10 ans, 20 ans et 30 ans, vous constatez la construction d'un réseau d'adduction du gaz naturel comparable au réseau de distribution électrique. Ce réseau est très complet et permet maintenant d'acheminer le gaz naturel dans toutes les régions de l'Amérique du Nord.

Si l'économie mexicaine décolle, je crois que ce pays sera encore plus étroitement relié avec le réseau et cela est peut-être même vrai de certains pays de l'Amérique du Sud. C'est dire que l'acheminement efficace du gaz naturel dans toute l'Amérique du Nord ne pose aucun problème.

Les réserves suffisent amplement aux besoins de l'Amérique du Nord et l'existence d'un réseau d'adduction efficace et d'un cadre réglementaire adapté va attirer vers l'Amérique du Nord de gros investissements étrangers, ces investissements nous permettant alors de renforcer le développement de notre industrie, le gaz naturel s'attachant, pour plusieurs raisons, les préférences du consommateur soucieux de la protection de l'environnement.

C'est alors qu'on verra se développer l'industrie gazière dans nos régions éloignées et même sur le plateau continental. En effet, nous possédons un réseau de gazoducs adapté au marché et capable de relier les zones d'extraction les plus éloignées.

Voilà, et notamment en ce qui concerne le gaz naturel, le genre d'avenir qu'envisagent les dirigeants de ce secteur, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis et au Mexique.

**M. LeBlanc:** Pensez-vous qu'en Amérique du Nord, on ait à craindre un amenuisement de nos réserves pétrolières exploitables? Il nous reste assez de gaz naturel pour répondre à l'augmentation exemptée des besoins énergétiques dans un avenir prévisible. Cela réserve-t-il bien vos propos?

**M. Protti:** Oui, sauf que je ne parlerais pas de pétrole exploitable. Les réserves de brut lourd et les sables bitumineux sont exploitables, mais la question est de savoir si leur exploitation peut être rentable.

**M. LeBlanc:** Bon, exploitables de manière rentable.

**M. Protti:** Sous cette réserve, je crois qu'il en serait effectivement ainsi à long terme.

[Texte]

**Mr. LeBlanc:** Do you see any possible danger in the longer term from a security perspective? It may be an awful question to ask in Calgary, but I will just ask it anyway.

• 1445

**Mr. Koop:** My view is that this country is still blessed with a lot of natural resource. You can argue that maybe we've found about 70% of what's remaining to be found on conventional oil, but we have a wealth of oil sands deposits. It really means the economic conditions have to be right to exploit and extract it. I guess if the consumers are willing to pay for the product in a free market system, that stuff will have its day. There's a lot of remaining reserves there.

On natural gas, again, a lot of this is price driven as to what the ultimate potential is. In my view, looking forward, I believe we have a number of decades remaining in terms of a viable gas business and in the oil and gas industry overall.

**Mr. Protti:** If you believe a market-driven economy is going to provide the incentive necessary from the demand side to select the fuel, the energy, that's required for whatever purpose you need from a consumption perspective, combined with the right price signal to either develop alternatives or develop new supply sources or conventional supply sources... if that model is going to balance the equation there should be no concern in terms of longer-term security risks. I think there's a general belief in the governments of those three countries that this is the correct model.

Certainly from just a pure geological perspective, Canada is in an unique situation, with the possible exception of Russia, in terms of the amount of resource it has not only for its own population but also in perspective of the countries immediately surrounding it. I don't think there should be any security risks.

**The Chairman:** Thank you. We'll go to the second round, which will be five minutes in length. I'll go to Mr. Harvey, Mr. Richardson and wrap up with Mr. LeBlanc.

**Mr. Harvey:** Is it not proper that we whip back to a government member at this point?

**The Chairman:** I could go government, opposition, government, opposition, but the chairman's using a little discretion.

**Mr. Harvey:** How kind and generous of the chairman! Thank you very much.

**The Chairman:** I was hoping no one would point it out, actually.

[Traduction]

**M. LeBlanc:** Mais, à long terme, doit-on craindre pour la sécurité de nos approvisionnements? Peut-être ne devrais-je pas poser une telle question à Calgary, mais elle me semble fondée.

**M. Koop:** J'estime, en ce qui me concerne, que le Canada possède encore de vastes réserves de ressources naturelles. Il est vrai que nous connaissons déjà environ 70 p. 100 des réserves pétrolières exploitables par les méthodes classiques, mais nous avons également, avec les schistes bitumineux, de vastes réserves supplémentaires même si leur exploitation rentable exige des conditions économiques particulières. Si, dans une économie libérale, le consommateur accepte de payer le prix qui lui est demandé, ces réserves finiront par être exploitées et, je le répète, elles contiennent d'immenses quantités de pétrole.

En ce qui concerne le gaz naturel, beaucoup dépendra du prix. J'estime, pour ma part, que, sous leur forme actuelle, les industries du pétrole et du gaz ont encore des dizaines d'années devant elles.

**M. Protti:** Dans la mesure où l'économie de marché joue son rôle, c'est-à-dire dans la mesure où la demande est là et où le prix est adapté aux conditions du marché, on devrait pouvoir soit trouver des énergies de substitution soit trouver de nouvelles sources d'énergie classique et notre sécurité ne devrait pas être mise en cause à l'avenir. Les trois gouvernements semblent, pour leur part, penser qu'il en est ainsi.

Il est vrai que sur le seul plan de la géologie, le Canada occupe une position tout à fait particulière, que l'on retrouve peut-être seulement en Russie. Nous possédons d'importantes réserves qui permettront non seulement d'alimenter notre propre population mais également les populations environnantes. Je ne crois pas qu'il y ait lieu de s'inquiéter pour notre sécurité énergétique.

**Le président:** Je vous remercie. Nous allons maintenant passer à la deuxième série de questions, chaque intervenant disposant de cinq minutes. Je vais d'abord passer la parole à M. Harvey, puis à M. Richardson. Nous terminerons enfin avec M. LeBlanc.

**M. Harvey:** Ne devrait-on pas plutôt passer la parole à un député de la majorité?

**Le président:** Je pourrais alterner entre la majorité et l'opposition, mais j'entendais exercer la latitude généralement reconnue à la présidence.

**M. Harvey:** Le président est fort aimable! Nous apprécions.

**Le président:** En fait, j'espérais que personne n'en ferait grand cas.



[Text]

**Mr. Harvey:** To get back to the matter of prospects for Canadian expertise in the Mexican market, certainly no one I know is seriously suggesting that we're actually going to be selling natural gas into the Mexican market, although the prospect of making up some of the displacement, of course, is there until such time as Mexican natural gas itself comes on in a big way. However, that'll be the second question.

The first question is on opportunities. On the geology in Mexico—at least where it is expected the finds will be made—would you agree it more closely resembles the geology in the gulf and southwestern American states than it does the geology in Canada?

**Mr. Koop:** I'm not a geologist by training, Mr. Harvey, and I'd be on thin ice. Gerry's an economist so I won't even ask him to answer that question.

**Some hon. members:** Oh, oh!

**Mr. Koop:** Seriously, I don't have enough background knowledge to be able to answer that question for you. I'm sorry about that.

**Mr. Harvey:** If you'll accept hearsay, I had a conversation with a very highly placed source on the National Energy Board who would probably be embarrassed were I to identify him in this regard. It's the NEB's assessment that, yes, that's the case. The forms and other geologic factors in the Mexican areas do much more closely resemble the American gulf and southwest states, where, of course, the American expertise has been built up in the main and is thus the more readily applicable.

I understand that's not the only factor to be considered by a Mexican supplier and, indeed, diversification of sources is always proven. I'm wondering the degree to which we might realistically assume we can go crashing our way into the Mexican market in the face of this geologic advantage enjoyed by our American competitors.

**Mr. Koop:** I think you made a good observation. You're probably at a competitive disadvantage if you've never worked that part of Mexico before. I might add that the companies in the lower 48 haven't had much opportunity to explore and produce gas in Mexico, either. In fact, even on a more site-specific basis, you can have different geological concepts and interpretations even within the province of Alberta.

• 1450

However, if it becomes a competitive situation, I don't think there's anything there that would suggest that if the economic returns are good and they're viable and they stack up with individual member company's criteria on return on investment, there's nothing to stop Canadian companies from pursuing that opportunity to go in there on an exploration-production basis. We were doing it elsewhere in the world as well, and you could argue the difference in geology in Chile or Russia or wherever is even greater than between Mexico and western Canada, as an example.

[Translation]

**M. Harvey:** Je voudrais que nous parlions à nouveau du marché qui pourrait s'ouvrir, au Mexique, au savoir-faire canadien. Je ne connais personne qui semble s'attendre à d'importantes ventes de gaz naturel canadien au Mexique même si, en attendant que ce pays en arrive à exploiter pleinement ses propres gisements, on pourrait peut-être jouer un certain rôle. Mais cela fera l'objet de ma deuxième question.

Ma première question porte sur les occasions. Êtes-vous d'accord que sur le plan géologique le Mexique—du moins là où on s'attend à trouver des gisements—ressemble plus aux régions américaines du sud-ouest ou du Golfe plutôt qu'au Canada?

**M. Koop:** Monsieur Harvey, je ne suis pas géologue et j'hésite à m'aventurer sur ce terrain-là. Gerry, pour sa part, est économiste de formation et je ne vais donc pas m'en remettre à lui sur ce point.

**Des voix:** Oh oh!

**M. Koop:** Non, c'est vrai, je n'ai pas en mains les éléments me permettant de répondre sur ce point. Vous m'en voyez d'ailleurs désolé.

**M. Harvey:** Si vous me permettez de faire appel au oui-dire, je vous rapporterai une conversation que j'ai eue avec quelqu'un de très haut placé à l'Office national de l'énergie, quelqu'un qui ne voudrait sans doute pas être nommé désigné. Selon l'ONE, donc, il en est effectivement ainsi. La géologie des régions pétrolifères mexicaines ressemble beaucoup plus aux régions américaines du Golfe et du sud-ouest où, précisément, les Américains ont développé leur expertise. Il semblerait donc que les connaissances américaines soient plus adaptées aux terrains mexicains que les nôtres.

Cela dit, je ne pense pas que ce soit le seul facteur dont tiendrait compte un client mexicain qui peut très bien vouloir diversifier ses sources d'approvisionnement. Cela dit, serait-il réaliste de penser que nous allons pouvoir nous imposer sur le marché mexicain malgré cet avantage géologique dont bénéficieraient nos concurrents américains.

**M. Koop:** Votre observation est, je crois, pertinente. Il est vrai qu'une entreprise qui n'a jamais opéré dans cette partie du Mexique va être désavantagée. Je m'empresse cependant d'ajouter que les compagnies américaines n'ont, elles non plus, guère eu l'occasion de prospecter et d'exploiter des gisements de gaz au Mexique. Si l'on veut être encore plus précis, je dirais que même en Alberta, on va trouver des formations géologiques très différentes et des variations dans l'interprétation des données.

Je ne pense donc pas qu'au Mexique les entreprises canadiennes se heurtent à des obstacles insurmontables. Je crois, au contraire, que nous sommes parfaitement en mesure d'affronter la concurrence et d'obtenir des contrats de prospection et de production. Nous l'avons déjà fait dans d'autres pays du monde. Or, il existe, entre le Canada et le Chili ou la Russie, des différences encore plus grandes que celles que l'on peut trouver entre le Mexique et l'Ouest du Canada.

[Texte]

I think people will look at investment opportunities. To the extent that there are opportunities in the world, including Canada and the U.S. and Mexico, people will stack those investment opportunities up against each other and their ability to have the skills and resources required to move into what might be considered, as you've characterized it, a different area. We might be at a competitive disadvantage.

**Mr. Protti:** When you talk to Pemex officials, which we've done both here in Calgary and in Mexico, they're certainly very proud of their capability, their geologists and their expertise in developing their own resource base. I think there's probably a limited opportunity for other either Canadian or U.S. companies in that area. Where they ask the questions is in areas like sour gas processing. They know they're going to have to do more of that in the future. They know that Canada is world leader in sour gas processing technology. They're very interested.

There's an annex—and I just made a note of it, 602.3 in NAFTA—that relates to co-generation, independent power production. In fact, there are opportunities there, unlike upstream petroleum production for direct foreign investment. They know they have to develop some capabilities there as a competitive interface with their state corporation—electricity generation, petrochemicals. Where they're going to be targeting any foreign expertise, but particularly Canadian expertise, is going to be in those areas where they see us doing well in our own jurisdiction, and trying to import that technology and apply it in their own area. Geology—probably not much in that particular area.

**Mr. Harvey:** I'll try to make it quick. Alas, it's a big one.

Estimates of fairly easily recovered Mexican gas reserves range as high as 21 t.c.f. That's a lot of gas. It's not all sweet. A very large proportion of it is sweet gas and, given the pipeline network, could be brought into play fairly promptly. The task basically is to get the production infrastructure in place. I'm wondering how you're sort of viewing the prospect of competing with Mexican gas in the American market in, say, 10 to 20 years' time and what impact you think this will have on the Canadian market, especially given that the reserves we still have to bring onstream are becoming ever more expensive, whereas the stuff the Mexicans can start producing is still relatively—and I say that advisedly—cheap.

**Mr. Protti:** I don't know if it's relatively cheap. You said 21 t.c.f.? Some of the estimates I've seen are even higher than that.

**Mr. Harvey:** I'm speaking of the stuff that they can bring on relatively easily.

[Traduction]

Les intéressés vont examiner sérieusement les possibilités d'investissement. Dans la mesure où il y en a partout dans le monde, y compris au Canada, aux États-Unis et au Mexique, les gens vont comparer les perspectives de rendement et décider au vu du dossier en tenant compte des ressources et des compétences disponibles. Cela dit, il n'est pas exclu que nous soyons effectivement désavantagés par rapport à nos concurrents.

**M. Protti:** Nous avons eu l'occasion de rencontrer des représentants de la PEMEX, aussi bien ici à Calgary qu'au Mexique et nous avons constaté qu'ils sont fiers de leur savoir-faire, des compétences de leurs géologues et de leur capacité à exploiter eux-mêmes leurs richesses. Je crois donc que les occasions seront limitées aussi bien pour les compagnies canadiennes que pour les compagnies américaines. Là où ils feront peut-être appel à nous c'est dans des domaines tels que le traitement du gaz acide. Ils savent qu'ils vont, de plus en plus, devoir multiplier leurs activités dans ce domaine et ils savent que pour le traitement du gaz acide, le Canada est, technologiquement, le pays le plus avancé au monde. Ils sont donc très intéressés.

Il y a une annexe à l'ALÉNA—le paragraphe 602.3 que j'ai noté et qui porte sur les accords de coproduction dans le secteur de la production énergétique indépendante. Contrairement à ce qu'il en est pour le secteur pétrolier en amont, ce secteur-là est ouvert aux investissements étrangers. Les Mexicains savent qu'ils vont devoir compléter dans ce secteur l'action de la société nationale aussi bien pour la production de courant électrique que pour la pétrochimie. Les Mexicains vont donc rechercher, d'une manière générale, le savoir-faire étranger mais plus particulièrement le savoir-faire canadien dans les domaines où nous réussissons particulièrement. C'est dans ces domaines-là qu'ils vont vouloir importer notre technologie. Je ne pense pas qu'il en soit ainsi dans le domaine de la géologie.

**M. Harvey:** Je vais essayer d'être bref mais ma question n'est pas simple.

En ce qui concerne les gisements de gaz relativement accessibles, il semblerait, selon certains, que les Mexicains auraient des réserves de 21 trillions de pieds cubes. C'est énorme. Mais, il n'y a pas que du gaz sans soufre. Disons tout de même qu'une très forte proportion de ces réserves sont constituées de gaz sans soufre et elles pourraient être assez rapidement mises en marché en utilisant le réseau de gazoducs. Il reste simplement à créer l'infrastructure de production. Comment pensez-vous affronter, sur le marché américain, la concurrence du gaz mexicain dans 10 ou 20 ans et comment cette évolution du marché va-t-elle influencer notre propre marché canadien dans la mesure où l'exploitation de nos réserves va exiger des méthodes d'extraction de plus en plus coûteuses alors que les Mexicains disposent de vastes réserves relativement faciles à exploiter.

**M. Protti:** Je ne suis pas si certain que l'exploitation des réserves mexicaines puisse se faire à bon compte. Vous avez parlé de 21 trillions de pieds cubes? Selon certains calculs, leurs réserves sont encore supérieures à cela.

**M. Harvey:** Je ne parle là que des réserves facilement exploitables.



[Text]

**Mr. Protti:** If you look at where Pemex plan to raise the \$23 billion that they need to spend, and where they plan to spend it, most of that is oriented towards just keeping their current oil export levels up. As much as possible they want to develop their natural gas infrastructure, but not much of that \$23 billion is dedicated to natural gas infrastructure. In fact that's probably where they're going to be looking for some pipeline investment from Canadian companies—

**Mr. Harvey:** Oh, indeed.

**Mr. Protti:** —to assist with that. We don't see for at least one or two decades a significant enough development of Mexican natural gas reserves to allow them to be in a position to export. Given their environmental situation and their requirement to have natural gas to service their very rapidly growing domestic infrastructure—the maquiladora, for example—it will probably be 20 years before you will see them in a position to be a significant export player.

• 1455

To the extent that they export into other markets at a more rapid basis—and probably California is an example, when you think back to your original question on the California situation—I don't think it would have hurt Alberta at all to have had Mexico on the other side of that equation with exactly the same concerns vis-à-vis the California government and how they—

**Mr. Harvey:** Would it not hurt us to be competing with Mexican gas in California?

**Mr. Protti:** Not necessarily. We've been competing against U.S. gas in a wide variety of areas, and all we have asked for, and one of the things the FTA was able to deliver was a level playing field in that competition so that Canadian gas was not discriminated against relative to other U.S. sources.

To the extent that Mexico goes into North America, they'll be looking for similar assurances. They don't even want that now; they didn't request that as part of the NAFTA process. I think that reinforces the belief that it's some time before they're going to be in a position to move significant quantities of gas north. When the time comes, it is not going to be any problem for Canadian producers to compete directly with them.

**Mr. Richardson:** I regret, gentlemen, that Mr. Harvey seems to have such little regard for the capability of the Canadian energy industry. I think it will be shown that we can and will compete, as we have for a long time, in terms of creating a lot of jobs for Albertans.

Notwithstanding the red herring about the geology of the area, I think in your original answer you pointed out that much of the expertise that will be sought early would be in project management.

I want to get back to a more general question. You represent the producers of 95% of Canada's oil and gas. That's a very wide constituency but also a very wide responsibility in terms of Canadian jobs. As in the two

[Translation]

**M. Protti:** Regardez le plan d'investissement de la PEMEX. Regardez où cette compagnie entend se procurer les 23 milliards de dollars dont elle a besoin et regardez où elle entend les dépenser. Il s'agit surtout, pour elle, de maintenir le niveau de ses exportations pétrolières. Ils veulent, bien sûr, créer l'infrastructure nécessaire à l'exploitation de leurs réserves gazières, mais une très faible part de ces 23 milliards de dollars d'investissements est consacrée au secteur gazier. C'est d'ailleurs pour la construction du gazoduc que le Mexique devra sans doute faire appel aux investissements canadiens. . .

**M. Harvey:** Vraiment.

**M. Protti:** Oui, pour contribuer à la construction. Je pense qu'il faudra au moins 10 à 20 ans avant que le Mexique ne produise assez de gaz naturel pour en exporter. Étant donné l'état de leur environnement et les besoins en gaz naturel d'une infrastructure industrielle en pleine expansion—je songe notamment à la maquiladora—il faudra sans doute 20 ans au Mexique avant qu'il soit en mesure d'exporter de grosses quantités de gaz naturel.

Il est possible que le Mexique parvienne, avant cela, à prendre pied sur certains marchés—je pense notamment à la Californie et à la question que vous aviez posée sur ce point—mais je ne crois pas que l'Alberta ait pâti des exportations mexicaines dans la mesure où les conditions d'accès à ce marché sont les mêmes pour tout le monde. . .

**M. Harvey:** Comment ne pourrions-nous pas souffrir de la concurrence mexicaine sur le marché californien du gaz naturel?

**M. Protti:** Sur plusieurs marchés, nous affrontons la concurrence du gaz américain et l'ALÉ a fait droit à notre seul revendication dans ce domaine, c'est-à-dire l'égalité d'accès au marché afin que le gaz canadien n'ait pas à souffrir d'une inégalité de traitement par rapport aux autres sources d'approvisionnement de gaz des États-Unis.

Si le Mexique prend pied sur le marché nord-américain, il voudra, et c'est normal, obtenir des garanties du même ordre. Il n'en a pas encore fait la demande et n'a pas invoqué la question dans le cadre de l'ALÉNA. Cela ne fait que confirmer l'idée qu'il ne va pas, dans l'immédiat, être en mesure d'exporter aux États-Unis de grosses quantités de gaz naturel. Les producteurs canadiens n'auront aucun mal, le moment venu, à affronter la concurrence mexicaine.

**M. Richardson:** Messieurs, je constate avec une certaine tristesse que M. Harvey n'a guère confiance en les capacités de notre secteur de l'énergie. Nous n'avons jamais, jusqu'ici, baissé pavillon et je crois que nous pourrions continuer à affronter la concurrence et à créer de nouveaux emplois pour la population albertaine.

La conversation a dévié sur la description géologique de la région, mais je crois que vous avez commencé par dire que c'est surtout lors d'un premier temps, dans la gestion de projet que nous pouvons espérer vendre nos services.

Je voudrais maintenant en revenir à une question d'ordre plus général. Vous représentez les entreprises qui produisent 95 p. 100 du pétrole et du gaz extraits du sous-sol canadien. Ce n'est pas peu dire, mais cela comporte aussi de très

[Texte]

previous organizations and now as CAPP, you're obligated to do a lot of market research and economic studies. It's incumbent upon you to look at trends and developments, not for reasons of philosophical discussions but because your livelihood depends on it and that of a lot of employees in the country. And you mentioned that CAPP was pleased with strides made within NAFTA towards shoring up elements of the FTA to enhance the relationship between Canada and the United States.

With that preamble, I'd like to ask you what your sense is of the election of a new President in the United States and some of the rumours we heard, perhaps more before the election than afterwards, about a difference in point of view with regard to the FTA and NAFTA of the new President as opposed to the old. Have you have any concern there?

**Mr. Koop:** We have been in discussion with some individuals who in part have been in on the forefront of the Clinton administration. When you look at the Gore-Clinton team, if you look at all the things they've said, it's going to be very pro-natural gas. Mr. Gore has written many books and many articles. He is an environmentalist by heart. With regard to the clean air situation in the United States, the Bush administration vetoed section 29 on subsidies for deep gas and cold seam gas.

There's always some uncertainty going forward. But our reading of the comments of the Clinton team on NAFTA in the run-up to the election is there might be some fine-tuning. I don't think anything we read into that would suggest there might be a significant altering of that agreement. Beyond that, that's about all I would have to add, Mr. Richardson.

**Mr. Richardson:** Mr. Chairman, that's all the questions I have. Again, I thank CAPP for coming to this hearing with its presentation.

• 1500

**Mr. LeBlanc:** Obviously you are supportive of the NAFTA, as you have been supportive of the FTA. Is there anything outstanding, from the oil and gas perspective, that was not achieved in those two agreements? Or is the policy framework now as you would like it?

**Mr. Koop:** Is it ever good enough? One could always improve it, but we look at it as a step in the right direction. I can't point you to a specific article within either of those two agreements where I could say this is no good, it has to be changed, it has to be improved upon. What it really does is to assist our industry in cementing trading relationships and contractual arrangements underpinning future investment in the whole oil and gas upstream business, by virtue of the clauses in both those agreements. Some of those aren't legally binding, but there's intent there, and we view that as a step in the right direction.

[Traduction]

grandes responsabilités en matière d'emploi. Vous êtes forcément tenus de faire de nombreuses études de marché et d'effectuer des recherches économiques approfondies. Vous devez nécessairement étudier les tendances et l'évolution des marchés, non seulement par intérêt intellectuel mais parce que c'est votre métier et que votre avenir et l'avenir de beaucoup d'employés canadiens en dépendent. Vous avez dit, plus tôt, que la CRPP se félicitait des progrès effectués dans le cadre de l'ALÉNA en vue d'étayer certains aspects de l'ALÉ pour consolider le lien entre le Canada et les États-Unis.

Dans ces conditions-là, pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de l'élection du nouveau président américain et des bruits voulant qu'il ne partage pas, au sujet de l'ALÉ et de l'ALÉNA, toutes les idées de son prédécesseur. Ces rumeurs, plus fréquentes avant les élections que depuis celles-ci, vous inquiètent-elles?

**M. Koop:** Nous sommes en contact avec des gens proches de l'équipe Clinton. D'après les déclarations du couple Gore-Clinton, tout porte à penser qu'ils sont partisans du gaz naturel. M. Gore a écrit de nombreux articles et de nombreux livres et c'est un défenseur convaincu de l'environnement. Rappelez-vous que le gouvernement de M. Bush a mis son veto à l'article 29 d'un projet de loi voulant subventionner l'extraction du gaz profond et du gaz houiller en raison de sa volonté d'assainir l'air aux États-Unis.

L'avenir est bien sûr plein d'incertitude, mais les déclarations des collaborateurs de Clinton à la veille de l'élection portent à croire que l'ALÉNA ne sera modifiée que sur des points de détail. On peut interpréter leurs propos comme on veut, rien ne me paraît faire entrevoir un changement en profondeur de cet accord. Voilà, en gros, mon point de vue sur ces questions.

**M. Richardson:** Monsieur le président, je n'ai pas d'autres questions. Je tiens, encore une fois, à remercier le CAPP de l'exposé qu'il nous a présenté.

**M. LeBlanc:** Vous êtes clairement en faveur de l'ALÉNA, comme vous avez été en faveur de l'ALÉ. Reste-t-il quelque chose à faire, pour ce qui est du secteur du pétrole et du gaz, qui n'ait pas été réglé dans le cadre de ces deux accords? Êtes-vous au contraire totalement satisfait de ce cadre de réglementation?

**M. Koop:** Atteint-on jamais la perfection? On peut toujours apporter des améliorations, mais nous considérons qu'il s'agit là d'un pas dans la bonne direction. Je ne vois aucun article en particulier dans l'un ou l'autre de ces accords dont je pourrais dire qu'il n'est pas bon, qu'il faut le changer, qu'il a besoin d'être amélioré. Ce qui se passe en réalité, c'est que l'ensemble des clauses de ces accords aide notre industrie à renforcer ses liens commerciaux et à signer des ententes contractuelles sur lesquelles s'appuieront à l'avenir les investissements effectués en amont de l'ensemble du secteur pétrolier et gazier. Certains de ces engagements ne nous lient pas en droit, mais le projet existe et nous considérons qu'il s'agit là d'un pas dans la bonne direction.



[Text]

**Mr. Protti:** I would like to come back to Mr. Harvey's first point, which is that as NAFTA is implemented, we will want to ensure that we monitor its usefulness as a policy vehicle in terms of ensuring that we have equitable access to market. The original desire of producers through the FTA was to reinforce the gains that had been made, even prior to the FTA, in terms of market access.

We've seen the success in terms of some Federal Energy Regulatory Commission decisions that actually refer to the FTA. It gives some guidance in terms of the policy intent. We would be looking for a similar development over time through NAFTA, and we see this as the first step in liberalized trade and investment linkages with Mexico. We think the Mexican experience with foreign investment, including Canadian investment in other areas, should translate into a gradual liberalization of the rules with respect to upstream sector investment. So we see this as a very significant first step, but it is one we would want to monitor and then provide direct feedback to the government over time.

**Mr. LeBlanc:** Short of monitoring, you don't see any obvious improvements that ought to be incorporated at this time—short of monitoring the progress that will take place?

**Mr. Protti:** No, and we don't anticipate that this is something where you can say let's change this at this time, but without having a number of implications and reverberations through the whole agreement. Obviously if we knew there was an opening to improve it, we could come back with specific recommendations. But as a framework for going forward, we're satisfied with the agreement as it now stands.

**The Chairman:** Mr. Koop and Mr. Protti, thank you for coming forward. We appreciate your brief and your patience in handling the questions.

**Mr. Koop:** Thank you for allowing us to participate.

**The Chairman:** Our next witness is Mr. Scobie, who is representing the Calgary Chamber of Commerce. Mr. Scobie is a solicitor with the firm of Bishop & McKenzie.

• 1505

**Mr. Jeffrey D. Scobie (Representative, Calgary Chamber of Commerce):** Mr. Chairman, members of the subcommittee, in addition to being a solicitor with the Calgary office of the law firm of Bishop & McKenzie, I'm a member of the International Trade Committee, a joint committee of the Calgary Chamber of Commerce and the Calgary Economic Development Authority. I'm here today to speak to you on behalf of the Calgary Chamber of Commerce.

I believe you've all been provided with a copy of a resolution from the chamber.

[Translation]

**M. Protti:** Je voudrais en revenir à la première question évoquée par M. Harvey, qui consiste à dire qu'au moment de la mise en application de l'ALÉNA, il nous faudra pouvoir en contrôler l'utilité en tant qu'outil de mise en oeuvre d'une politique garantissant un accès équitable au marché. Les producteurs cherchaient à l'origine, par l'intermédiaire de l'ALÉ, à renforcer les gains déjà réalisés, avant même l'adoption de cet accord, sur le plan de l'accès au marché.

Nous en avons déjà vu les bienfaits sous la forme des décisions renvoyant précisément à l'ALÉ qu'a prononcées la Commission fédérale des États-Unis chargée de réglementer le secteur de l'énergie. Nous pouvons en déduire jusqu'à un certain point les objectifs de la politique suivie. Nous nous attendons à une évolution du même type au fil des années en ce qui concerne l'ALÉNA, et nous considérons qu'il s'agit là d'un premier pas sur la voie de la libéralisation des échanges et de l'intensification des investissements avec le Mexique. À notre avis, l'expérience en matière d'investissements étrangers acquise par le Mexique, y compris les investissements canadiens effectués dans d'autres secteurs, se traduira par une libéralisation progressive des règles s'appliquant aux investissements effectués en amont. Nous considérons donc qu'il s'agit là d'un premier pas très important, mais il nous faudra effectuer un suivi et rendre compte directement au gouvernement des résultats obtenus à mesure que le temps passe.

**M. LeBlanc:** Si l'on excepte le suivi, vous ne voyez pas d'amélioration évidente qui pourrait être apportée tout de suite—si l'on excepte le suivi des progrès réalisés?

**M. Protti:** Non, et nous ne voyons pas sur quel point nous devrions apporter un changement pour l'instant sans que cela y ait des implications et des répercussions sur l'ensemble de l'accord. Évidemment, si nous nous apercevions qu'il y a un créneau sur lequel apporter des améliorations, nous pourrions revenir ou faire des recommandations précises. Toutefois, en tant que cadre qui permet d'aller de l'avant, l'accord nous satisfait tel qu'il se présente à l'heure actuelle.

**Le président:** Monsieur Koop et monsieur Protti, je vous remercie de votre venue. Nous avons apprécié votre mémoire et la patience dont vous avez su faire preuve pour répondre à nos questions.

**M. Koop:** Nous vous remercions de nous avoir donné la possibilité de participer à vos travaux.

**Le président:** Le témoin suivant est M. Scobie, qui représente la Chambre de commerce de Calgary. Monsieur Scobie est avocat au bureau d'avocat de Bishop & McKenzie.

**M. Jeffrey D. Scobie (Représentant de la Chambre de commerce de Calgary):** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du sous-comité, en plus d'être avocat au siège de Calgary du bureau d'avocat Bishop & McKenzie, je suis membre du Comité conjoint sur le commerce international qui relève à la fois de la Chambre de commerce de Calgary et du Bureau de développement économique de Calgary. Je suis ici aujourd'hui pour vous parler au nom de la Chambre de commerce de Calgary.

Je crois qu'on vous a remis une copie d'une résolution de la Chambre.

## [Texte]

First, I would like to give you a little bit of background about our chamber. The Calgary Chamber of Commerce is 101 years old, the third-largest chamber in Canada. We currently have a membership of approximately 4,800 representatives from about 2,800 companies. About 80% of the membership is small business, companies with fewer than 100 employees. Over 60% of our total membership is from firms with fewer than 10 employees. Our membership ranges from accounting firms to bakeries, from oil and gas companies to stationery suppliers, from lending institutions to agricultural consultants.

The 1992 priorities of the chamber have included education and training, Canadian unity, and trade issues. The chamber currently has about 20 volunteer committees. The International Trade Committee, which authored the NAFTA position for the chamber, is an active 23-member committee that drafts position statements on trade issues and supports seminars and market updates on various parts of the world. It is one of two chamber committees shared with the Calgary Economic Development Authority.

Our position on NAFTA, therefore, is co-sponsored by the chamber and by the City of Calgary. The initial drafts of our position paper were reviewed by a number of chamber committees that offer their support. The resolution you have before you has been sanctioned by the chamber's board of directors.

As has been mentioned, the chamber has a very large and broadly based constituency. Overall we strongly suspect that our membership as well as the country as a whole would greatly benefit from the implementation of the NAFTA. We wish to put on the record our approval of the NAFTA as it's currently drafted.

I would like to set out the three general reasons why we support the NAFTA.

One, we support the general concept of free trade. We recognize that Canada's future prosperity is dependent upon international trade. Canada is very much a trade-dependent nation. As the global economy becomes more interdependent and competitive, Canada must act to secure its position in the world marketplace or run the risk of being excluded and left behind. Action by Canada in pursuit of the liberalization of world trade is required at both the multilateral level, such as the current GATT talks, and the regional level, such as these NAFTA talks.

With much of the world witnessing the growth of regional trading groups, such as the European Community, Canada must act to ensure its inclusion on the best possible terms. Such regional trading groups are entirely consistent with GATT and can even help to spur progress in the development of the GATT.

## [Traduction]

Laissez-moi tout d'abord vous présenter rapidement notre Chambre de commerce. La Chambre de commerce de Calgary a 101 ans d'existence, et c'est la troisième en importance au Canada. Nous avons environ 4 800 membres qui représentent quelque 2 800 entreprises. Quatre-vingt pour cent environ de nos membres sont des petites entreprises qui ont moins de 100 employés. Plus de 60 p. 100 de nos membres sont des entreprises ayant moins de 10 employés. Nous avons aussi bien parmi nos membres des bureaux comptables que des boulangeries, des sociétés pétrolières et gazières que des papeteries, des établissements de prêts que des consultants en agriculture.

En 1992, la Chambre s'est intéressée en priorité aux questions liées à l'enseignement et à la formation, à l'unité canadienne, et aux échanges commerciaux. La Chambre compte actuellement quelque 20 comités composés de bénévoles. Le comité sur le commerce international, qui a défini la politique de la Chambre au sujet de l'ALÉNA, est un comité actif de 23 membres qui rédige les énoncés de politique sur les questions commerciales, organise des colloques et publie des analyses de marché sur les différentes régions du monde. C'est l'un des deux comités que la Chambre administre conjointement avec le Bureau de développement économique de Calgary.

La position que nous avons adoptée au sujet de l'ALÉNA est donc à la fois celle de la Chambre et celle de la municipalité de Calgary. Les premières versions de notre document d'orientation ont été passées en revue par un certain nombre de comités de la Chambre qui ont offert leur participation. La résolution que vous avez devant vous a été entérinée par le conseil d'administration de la Chambre.

Comme nous vous l'avons indiqué, la Chambre a de nombreux membres, venus de milieux très divers. Dans l'ensemble, nous avons nettement l'impression que nos membres ainsi que le pays tout entier vont retirer un grand bénéfice de la mise en application de l'ALÉNA. Nous tenons à faire savoir que nous approuvons l'ALÉNA tel qu'il est rédigé à l'heure actuelle.

Je vais vous donner les trois grandes raisons pour lesquelles nous appuyons l'ALÉNA.

Tout d'abord, nous sommes par principe favorables au libre-échange. Nous considérons que la prospérité du Canada à l'avenir dépend des échanges internationaux. Le Canada est un pays qui dépend fortement des échanges. L'économie mondiale devenant de plus en plus interdépendante et concurrentielle, il faut que le Canada s'efforce de garder sa place sur les marchés mondiaux pour ne pas risquer d'être exclu et de rester à la traîne. Pour favoriser la libéralisation des échanges internationaux, il faut que le Canada prenne des mesures à la fois au plan multilatéral, dans le cadre par exemple des négociations actuelles du GATT, et au plan régional, comme c'est le cas pour les présentes négociations de l'ALÉNA.

Alors que dans une grande partie du monde on assiste à la montée en puissance de groupes commerciaux régionaux, comme la Communauté européenne, il faut que le Canada s'efforce d'obtenir son intégration dans les meilleures conditions possible. Ces groupes commerciaux régionaux sont tout à fait conformes au GATT et vont même nous aider à faire progresser le GATT.



[Text]

We see Canada's participation in NAFTA as complementary to and building upon its obligations within the GATT. As world trade increases it is more and more important that clear rules be formulated to govern such trade and that the administration of those rules become more even-handed. We feel that the NAFTA represents a great step forward in this direction.

• 1510

Canada is at a point where it must increase its international competitiveness if it is to be a key player in the expanding global marketplace. The best way of achieving this is by encouraging Canadian businesses to go out and compete in other markets. Free trade encourages Canadian businesses to do this. As a result, we believe Canadian businesses of all shapes and sizes will become much more competitive both at home and abroad.

Free trade also provides the means by which lesser-developed nations may modernize and expand their economies. Although Canada already provides preferential access to its markets to many such countries, more liberalization in Canada should be done to provide such countries with ready markets for their products and services, as well as to provide them with investment, technology and modern equipment.

The second broad, general reason why we support the NAFTA agreement is that it would open up the heavily protected Mexican market of approximately 85 million people to Canadian goods, services and capital. At the same time, very little change would be required to Canadian laws in order to allow further preferential access to Canadian markets for the U.S. and Mexico.

Most Canadian barriers to North American trade have already been lowered in the context of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. This is also due to Mexico's status as a lesser-developed nation, which has given it relatively free access to Canada's market.

In other words, Canada would achieve many gains with respect to its increased access to Mexico while having to give up very little in return. An example of this is the automotive industry, which is the largest component of the Canadian and Mexican trade. Until now, Mexico has enjoyed relatively duty-free access to the Canadian market while Canadian automotive exports to Mexico have been largely blocked due to the Mexican auto decree and the Mexican auto transportation decree.

Therefore, we see the NAFTA as helping to even out our trading relationship with Mexico.

We also view the NAFTA as a first step toward the liberalization of our trading relationships with the rest of the hemisphere. The accession clause of the NAFTA, which will allow new parties to enter the agreement without the

[Translation]

Nous considérons que la participation du Canada au sein de l'ALÉNA est complémentaire et découle de ses obligations au sein du GATT. Avec l'augmentation des échanges internationaux, il est devenu de plus en plus important de formuler des règles claires pour régir ces courants d'échange et faire en sorte que l'administration de ces règles soit plus équitable. Nous considérons que l'ALÉNA est un grand pas qui a été fait dans ce sens.

Le Canada est parvenu à un point où il lui faut améliorer sa compétitivité au plan international s'il veut jouer un rôle clé dans le développement des marchés internationaux. La meilleure façon d'y parvenir est d'inciter les entreprises canadiennes à aller affronter leurs concurrents sur d'autres marchés. Le libre-échange encourage les entreprises canadiennes à agir de cette manière. C'est ce qui permettra à notre avis aux entreprises canadiennes de toute nature de devenir plus compétitives chez elles comme à l'étranger.

Le libre-échange donne aussi aux pays moins développés les moyens d'assurer la modernisation et l'expansion de leur économie. Certes, le Canada accorde déjà un accès préférentiel à ses marchés à nombre de ces pays, mais il convient de procéder à une plus grande libéralisation au Canada pour que ces pays puissent commercialiser plus facilement leurs produits et leurs services sur nos marchés et pour qu'on puisse leur fournir les investissements, les techniques et l'équipement moderne dont ils ont besoin.

La deuxième grande raison pour laquelle nous appuyons l'ALÉNA, c'est que cet accord va ouvrir aux biens, aux services et aux capitaux canadiens un marché mexicain fortement protégé de quelque 85 millions d'habitants. En même temps très peu de changements devront être apportés à la législation canadienne pour accorder aux États-Unis et au Mexique le maintien de leur accès préférentiel au marché canadien.

La plupart des barrières canadiennes aux échanges nord-américains ont déjà été levées dans le cadre de l'application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Il y a aussi le fait que le Mexique jouit du statut de nation moins développée qui lui confère de relatives facilités d'accès au marché canadien.

Autrement dit, le Canada gagnerait beaucoup en termes de facilités d'accès sur le marché du Mexique tout en n'ayant pas grand-chose à céder en contrepartie. Prenons par exemple le secteur de l'automobile, qui est le principal poste d'échange entre le Canada et le Mexique. Jusqu'alors, le Mexique bénéficiait d'une relative facilité d'accès en franchise au marché canadien alors que les exportations d'automobiles canadiennes vers le Mexique étaient en grande partie bloquées par les décrets mexicains sur l'automobile et le transport automobile.

Nous considérons donc que l'ALÉNA va nous aider à équilibrer nos échanges avec le Mexique.

Nous considérons par ailleurs l'ALÉNA comme une première étape sur la voie de la libéralisation de nos échanges avec les pays du reste de l'hémisphère. La clause d'accession à l'ALÉNA, qui autorise de nouveaux membres à

## [Texte]

necessity of renegotiating it, thus preserves Canada's gains in the agreement. We feel this is of great value. In the future, it may allow Canada free access to the markets of these new parties who, for the same reasons as Mexico, already enjoy preferential access to Canada.

Third, and finally, we feel the NAFTA fine-tunes some of the problems that have been encountered with the Canada-U.S. Free Trade Agreement since its inception, while at the same time preserving the gains achieved by Canada within that agreement.

Here are some examples of this point. The first is the clarification of the rules of origin. We feel this will provide much less room for dispute. We are, nonetheless, somewhat concerned about the rise in the North American content requirements in the automotive sector. As has been mentioned, this is the largest area of export from Canada to both the U.S. and Mexico.

Passenger cars, light trucks and their engines and transmissions will, under the NAFTA, have to be composed of 62.5% North American content in order to qualify for preferential tariff treatment, while other vehicles and parts will have to have 60%. Both of these figures have been increased from 50%. While this favours North American producers of such automotive components, we fear that these provisions will have a negative impact upon foreign investment in the Canadian automotive industry.

For many of the same reasons, we're also concerned about the tightening of the rules of origin in the textile industry. Under NAFTA, for garments to receive preferential treatment, they must be made from yarns and fibres made in North America. Again, although we see this as benefiting North American producers of such yarns and fibres, it could have a serious effect upon Canadian producers of garments that rely upon such foreign yarns and fibres.

We believe, however, that this effect upon the Canadian textile industry will be partially offset by increased U.S. quotas which will provide preferential access to the U.S. market for Canadian goods that do not meet these rules.

## • 1515

Overall, we believe the rules of origin as contained in the NAFTA will benefit Canada as they will serve to clarify which goods will benefit from preferential access to the North American market with a minimum of room for expensive and time-consuming disputes.

Secondly, another problem with the free trade agreement modified by NAFTA has to do with the duty drawback provisions. Under NAFTA, Canadian duty drawback programs will be extended for two years beyond their current expiry date of January 1, 1994.

## [Traduction]

se joindre à l'accord sans qu'il soit nécessaire de renégocier ce dernier, préserve donc les gains obtenus par le Canada aux termes de l'accord. À notre avis, cette clause est très précieuse. Elle permettra à l'avenir au Canada d'accéder librement au marché des nouveaux membres qui, pour les mêmes raisons que le Mexique, bénéficient déjà d'un accès privilégié au marché canadien.

La troisième raison, pour finir, c'est qu'à notre avis l'ALÉNA règle les petites difficultés que nous avons rencontrées depuis le début de l'application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis tout en préservant parallèlement les gains obtenus par le Canada dans le cadre de cet accord.

Voici quelques exemples de ce que j'avance. Il y a tout d'abord la précision des règles d'origine. À notre avis, les risques de conflit en seront largement diminués. Nous nous inquiétons toutefois jusqu'à un certain point de l'augmentation des exigences liées au contenu nord-américain dans le secteur de l'automobile. Nous vous répétons qu'il s'agit là du principal poste d'exportations du Canada vers les États-Unis et le Mexique.

Les voitures particulières, les camions légers ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions devront, aux termes de l'ALÉNA, avoir un contenu nord-américain de 62,5 p. 100 pour pouvoir prétendre à bénéficier d'un tarif préférentiel, ce chiffre étant fixé à 60 p. 100 pour les autres véhicules et pièces de rechange. Dans les deux cas, le chiffre n'était auparavant que de 50 p. 100. Cette clause favorise les producteurs nord-américains de ces pièces d'automobile, mais nous avons peur qu'elle ait des incidences négatives sur les investissements étrangers dans le secteur canadien de l'automobile.

Pour des raisons largement similaires, nous nous inquiétons aussi du durcissement des règles d'origine dans l'industrie du textile. Selon les clauses de l'ALÉNA, pour pouvoir bénéficier d'un régime préférentiel, les vêtements doivent être fabriqués en fil et en fibres fabriqués en Amérique du Nord. Là encore, même si on peut considérer que cette clause va bénéficier aux producteurs nord-américains de ces fils et de ces fibres, les conséquences peuvent être graves sur les producteurs canadiens de vêtements qui s'approvisionnent en fil et en fibres d'origine étrangère.

À notre avis, cependant, ces répercussions sur l'industrie textile canadienne seront en partie compensées par le relèvement des quotas des États-Unis accordant un accès préférentiel sur le marché des États-Unis aux produits canadiens qui ne se conforment pas à ces règles.

Globalement, nous estimons que les règles d'origine qui figurent dans l'ALÉNA seront avantageuses pour le Canada parce qu'elles précisent clairement quels seront les produits qui vont bénéficier de l'accès privilégié sur le marché nord-américain en évitant au maximum les conflits, qui coûtent chers et qui font perdre du temps.

Les ristournes accordées sur les droits de douanes sont une autre source de difficultés associée à l'Accord de libre-échange à laquelle vient remédier l'ALÉNA. Aux termes de l'ALÉNA, les programmes de ristourne des droits de douanes canadiens seront prolongés de deux ans au-delà de leur date d'expiration actuelle (1<sup>er</sup> janvier 1994).



## [Text]

This greatly assists Canadian exporters to the North American market who import materials from non-NAFTA countries. They will be able to reclaim duties paid on the importation of these materials.

In the absence of these programs, Canadian producers would be at a disadvantage because the duties they have to pay on the importation of these materials into Canada are relatively higher than those in the U.S. For that reason, foreign investors may have an incentive to set up production facilities in the U.S. rather than in Canada. However, NAFTA allows such programs to continue for a further two years while each country will adopt an agreed procedure thereafter that will govern the refund of these duties.

The third point is the improved customs administration that we feel will add to the certainty and simplify and hasten procedures for those who are exporting and importing. These rules will help to ensure and verify the origin of goods and to resolve disputes based upon the rules of origin.

Fourth, U.S. energy regulators will face more stringent obligations that will reduce their ability, among other things, to interfere in the sales of Canadian natural gas to the U.S. markets. We feel this is a very important provision, particularly from Calgary's point of view. The NAFTA confirms that energy regulatory measures are subject to the agreement's general rules regarding national treatment, import and export restrictions and export taxes.

Fifth, the NAFTA contains new provisions regarding technical standards that should help to ensure such standards will protect life, health and the environment and promote safety, while at the same time not be used as disguised restrictions on trade. Each country can utilize its own standards but will work towards harmonization and improvement of standards and respect its obligations under other relevant international agreements. International standards must be used if they provide a greater amount of protection than national standards. We believe these measures will be very effective in minimizing a problem that has often been abused elsewhere as a disguised restriction on trade.

There are also provisions for sanitary and phytosanitary measures aimed at protecting life and health from risks arising from animal or plant pests or diseases, food additives, or contaminants. As is the case with technical standards, the NAFTA contains many provisions that should serve to ensure that these measures do not constitute disguised restrictions on trade and that they should also conform to harmonize, then, international standards.

## [Translation]

Voilà qui va largement aider les exportateurs canadiens sur le marché nord-américain qui importent du matériel en provenance de pays non-membres de l'ALÉNA. Ils pourront se faire rembourser les droits de douanes payés sur l'importation de ce matériel.

En l'absence de ces programmes, les producteurs canadiens seraient désavantagés parce que les droits de douanes qu'ils doivent payer sur l'importation de ce matériel au Canada sont relativement plus élevés que ceux des États-Unis. Pour cette raison, les investisseurs étrangers peuvent être incités à implanter des installations de production aux États-Unis plutôt qu'au Canada. L'ALÉNA autorise cependant le maintien de ces programmes pendant deux années supplémentaires, le temps pour chaque pays d'adopter un mécanisme de remboursement de ces droits d'un type convenu entre les partenaires.

Sur un troisième point, nous avons le sentiment que l'amélioration de l'administration des services douaniers fera que les exportateurs et les importateurs sauront mieux à quoi s'en tenir et permettra de simplifier et d'accélérer les formalités. Ces règles feront en sorte que l'on puisse garantir et vérifier l'origine des produits et résoudre les conflits liés à l'application des règles d'origine.

Quatrièmement, les responsables de la réglementation de l'énergie aux États-Unis feront face à des obligations plus strictes leur permettant plus difficilement, entre autres, d'intervenir dans le domaine de la vente du gaz naturel canadien sur les marchés des États-Unis. Nous considérons que cette clause est très importante, notamment pour ce qui est de Calgary. L'ALÉNA confirme que les mesures de réglementation du secteur de l'énergie sont sujettes à l'application des règles générales de l'accord en ce qui a trait au traitement national, aux restrictions liées aux importations et aux exportations et aux taxes à l'exportation.

Cinquièmement, de nouvelles clauses ont été insérées dans l'ALÉNA au sujet des normes techniques, qui doivent contribuer à protéger la vie, la santé et l'environnement et promouvoir la sécurité, sans pouvoir être utilisées d'un autre côté comme des barrières déguisées faisant obstacle aux échanges. Chaque pays peut avoir ses propres normes mais doit s'efforcer de les harmoniser et de les améliorer tout en respectant ses obligations aux termes d'autres accords internationaux s'appliquant en l'espèce. Les normes internationales devront être utilisées à partir du moment où elles offrent une meilleure protection que les normes nationales. Nous sommes convaincus que ces mesures joueront un rôle très efficace pour réduire l'impact d'un expédient que l'on a trop souvent utilisé ailleurs comme une restriction déguisée des échanges.

Il y a aussi des clauses concernant les mesures sanitaires et phytosanitaires visant à protéger la vie et la santé contre les risques posés par les parasites ou les maladies des plantes ou des animaux, les additifs alimentaires ou les produits polluants. Comme pour les normes techniques, l'ALÉNA contient de nombreuses clauses devant permettre de s'assurer que ces mesures ne sont pas des restrictions déguisées faisant obstacle aux échanges et qu'elles sont en harmonie avec les normes internationales.

## [Texte]

We would also like to address the general environmental ramifications of the NAFTA. Within the NAFTA all three countries confirmed their commitment to sustainable development and they agree to implement the agreement in a manner consistent with environmental protection. It is recognized that the governments can take measures to protect the environment, even where such measures conflict with the NAFTA. International environmental agreements will also take priority over the NAFTA. The NAFTA also provides that no party to it shall lower its health, safety, or environmental standards for the purpose of attracting investment.

Although there is some concern that the agreement does not do more to pressure the Mexican government to better enforce its fairly substantial environmental standards on paper, we believe the NAFTA has reached an acceptable result in this area when one considers the following points. Number one is that Mexico holds the position that the subject is a matter of its own sovereignty and outside the ambit of what here is essentially a free trade agreement as opposed to a political or social agreement as you see in the European Community. Number two is the likelihood that greater environmental discipline will follow Mexico's attainment of more wealth as well as following further international pressure.

## [Traduction]

Laissez-moi vous parler maintenant des répercussions de l'ALÉNA en matière d'environnement. Aux termes de l'ALÉNA, les trois pays ont confirmé qu'ils s'engageaient dans la voie du développement durable et qu'ils acceptaient de mettre en application cet accord d'une manière conforme aux exigences de la protection de l'environnement. Il est reconnu dans cet accord que les gouvernements peuvent prendre des mesures pour protéger l'environnement, même lorsqu'elle entrent en conflit avec l'ALÉNA. Les conventions internationales en matière d'environnement auront aussi préséance sur l'ALÉNA. L'ALÉNA prévoit par ailleurs qu'aucun des pays membres ne peut assouplir ses normes régissant la santé, la sécurité ou l'environnement dans le but d'attirer des investissements.

Même si l'on peut craindre que l'accord ne soit pas allé suffisamment loin pour obliger le gouvernement mexicain à mieux appliquer ses normes régissant l'environnement qui, sur le papier, sont assez strictes, nous considérons que l'ALÉNA a permis d'obtenir des résultats acceptables dans ce domaine si l'on tient compte des points suivants. Tout d'abord, le Mexique soutient que cette question relève de sa souveraineté et ne fait pas partie du cadre de ce qui constitue essentiellement un accord de libre-échange par opposition à un accord politique ou social du type de celui de la Communauté européenne. Il est d'ailleurs vraisemblable que, le Mexique devenant plus riche, il imposera une discipline plus rigoureuse en matière d'environnement et les pressions que continuera d'exercer la communauté internationale auront aussi un rôle à jouer.

## ● 1520

Sixth, the U.S. will have decreased capacity to retaliate in dispute settlement cases. The NAFTA carries forward the Canada-U.S. Free Trade Agreement provisions for a binational panel that will give final rulings in dumping and countervail cases. However, the NAFTA adds a new safeguard provision that should effectively operate to ensure that the U.S. and Mexico will not frustrate this panel process. A NAFTA country may request a special committee to determine whether the application of another country's domestic law has undermined the functioning of this panel process. If it has, then certain penalties could result. We believe this mechanism will help to decrease some of the problems in this area that have been experienced under the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

Seventh under this heading is that the NAFTA makes it clear that Canadian social services and cultural industries will remain protected, as they are in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Social services include both federal and provincial social service programs. Canadian cultural industries are exempted from the provisions of the agreement that deal with freedom of investment.

Sixièmement, les États-unis auront plus de difficultés à prendre des mesures de rétorsion dans les affaires impliquant le règlement d'un conflit. L'ALÉNA reconduit les clauses de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-unis aux termes desquelles un groupe spécial binational est chargé de prononcer des décisions sans appels dans les affaires de dumping et de droit compensateur. L'ALÉNA y ajoute toutefois une clause de sauvegarde qui devrait effectivement nous garantir que les États-unis et le Mexique ne vont pas détourner de son objet le fonctionnement de ce groupe spécial. Un pays membre de L'ALÉNA peut demander à un comité spécial de déterminer dans quelle mesure l'application de la loi nationale d'un autre pays entrave le fonctionnement du groupe spécial. Dans l'affirmative, certaines pénalités sont prévues. Nous pensons que ce mécanisme contribuera à écarter un certain nombre de difficultés soulevées dans ce domaine par l'application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-unis.

Septièmement, toujours à ce chapitre, il est bien précisé dans l'ALÉNA que les services sociaux et les industries culturelles du Canada resteront protégés, comme ils le sont dans l'ALÉ. Tous les services sociaux sont concernés, aussi bien ceux du gouvernement fédéral que ceux des provinces. Les industries culturelles canadiennes sont exemptées de l'application des clauses de l'Accord qui traitent de la liberté des investissements.



## [Text]

Eighth, Canada is allowed to continue its quotas to support supply management for our poultry and dairy products. This is obviously of great importance to Canada's producers of such products.

The chamber believes that the NAFTA presents excellent opportunities for businesses right across Canada. Specifically, we foresee the following five industries as benefiting to a particular extent.

First is the automotive goods sector. As has already been mentioned, Canada would gain access to the quickly growing Mexican market, while little would change with respect to Mexico's access to Canada. Automotive trade between Canada and the U.S. is already duty-free. Until now, as has been mentioned, the Mexican market has been largely protected. Mexican restrictions on investment into Mexican auto parts enterprises will also be phased out over time under the agreement.

We believe that this industry, which trades more within North America than any other, will benefit from the NAFTA. The growing economy and infrastructure in Mexico and its modernizing society should increase the demand in Mexico for foreign automotive goods. There will eventually be free trade in used vehicles as well.

However, we have already mentioned our concern with the increase in the North American content rules in this industry, which may deter foreign producers that assemble cars in Canada for export to the U.S. or Mexico. This concern, however, is partially offset by the benefit that should accrue to North American producers of such automobile components and also the so-called *de minimis* rule that would allow some components with a small amount of foreign parts to be classified as North American.

Second, in agriculture we foresee new opportunities for Canadian agricultural exports to Mexico. This trade will largely be governed by a new bilateral agreement within the NAFTA between Canada and Mexico, while the free trade agreement will continue largely to govern the trading relationship in this area between Canada and the United States.

Canada and Mexico will eliminate all trade barriers except those having to do with dairy, poultry, eggs and sugar. If a particular sector is threatened within the 10-year transition period, the NAFTA contains safeguard mechanisms. The three countries can maintain their domestic support measures but will endeavour to move towards those that do not distort trade. They will also work to eliminate export subsidies on agricultural trade.

## [Translation]

Huitièmement, le Canada est autorisé à conserver ses contingentements pour mettre en oeuvre sa politique de gestion de l'offre dans le secteur de la volaille et des produits laitiers. C'est bien évidemment d'une grande importance pour les producteurs canadiens dans ces secteurs.

La chambre de commerce considère que l'ALÉNA offre d'excellentes possibilités à toutes les entreprises, où qu'elles se trouvent au Canada. Plus précisément, nous prévoyons que les cinq secteurs suivants vont plus particulièrement en bénéficier.

Il y a tout d'abord le secteur des produits de l'automobile. Comme nous l'avons dit précédemment, le Canada va pouvoir accéder à un marché mexicain en pleine expansion sans que cela change grand-chose pour ce qui est des facilités d'accès du Mexique au Canada. Dans le secteur de l'automobile, les échanges effectués entre le Canada et les États-unis se font déjà en franchise. Jusqu'à aujourd'hui, nous le répétons, le marché mexicain a été fortement protégé. Les restrictions imposées par le Mexique en ce qui a trait aux investissements effectués dans ses entreprises de pièces d'automobile seront de leur côté éliminées progressivement aux termes de l'Accord.

Nous considérons que cette industrie, qui représente un volume d'échanges supérieur à tout autre secteur économique à l'échelle de l'Amérique du Nord, va tirer bénéfice de l'ALÉNA. La croissance de l'économie et des infrastructures du Mexique et la modernisation de sa société devrait entraîner l'augmentation de la demande d'articles automobile étrangers au Mexique. On doit aussi aboutir à un libre-échange sur les véhicules d'occasion.

Nous vous avons cependant déjà fait part tout à l'heure de notre inquiétude en ce qui concerne l'augmentation des règles sur le contenu nord-américain au sein de cette industrie, ce qui pourrait décourager les constructeurs étrangers de monter des véhicules au Canada pour les exporter aux États-unis ou au Mexique. Cette inquiétude est toutefois contrebalancée en partie par les avantages que devraient en retirer les fabricants nord-américains de ces articles automobiles, de même que par l'application de ce que l'on appelle la règle du «*de minimis*» permettant à certains articles ne comportant qu'une faible quantité de pièces étrangères d'être considérés comme des articles nord-américains.

En second lieu, nous entrevoyons en agriculture de nouveaux débouchés pour les exportations canadiennes au Mexique. Dans ce secteur, les échanges seront en grande partie régis par un nouvel accord bilatéral passé à l'intérieur de l'ALÉNA entre le Canada et le Mexique, alors que les relations entre le Canada et les États-unis continueront d'être régies en grande partie par l'Accord de libre-échange.

Le Canada et le Mexique supprimeront toutes les barrières commerciales à l'exception de celles qui concernent le secteur laitier, les volailles, les oeufs et le sucre. Au cas où un secteur en particulier serait menacé pendant la période de transition de 10 ans, l'ALÉNA prévoit des mécanismes de sauvegarde. Les trois pays pourront conserver leurs programmes de soutien internes en s'efforçant toutefois de s'orienter vers des mesures qui ne faussent pas les règles du commerce. Il s'efforceront par ailleurs de supprimer les subventions à l'exportation sur les produits agricoles.

## [Texte]

We feel there is a large, ready Mexican market for grains, meats, livestock and prepared foods that could be accessed by Canadian producers. There should also be a ready market for technology and equipment to be used in the agricultural area.

The third industry we want to address is telecommunications and computer software. We believe that the modernization of Mexico and the expansion of its infrastructure and manufacturing under NAFTA will lead to many opportunities for Canadian suppliers of telecommunications equipment and systems, electronic components and computer software. This sector of the Mexican economy, which is rapidly growing, is also being privatized and deregulated, which should help to increase such opportunities.

• 1525

Fourth, in the financial services sector, we also see the modernization of the Mexican economy as leading to an expansion in its market for banking, insurance, and security services, which are developed to a much greater degree in Canada than they are in Mexico. The NAFTA sets out several general principles that would apply to restrict government measures to regulate trade in the financial services area.

Fifth is the petroleum equipment and services sector. Again, as the large Mexican petroleum industry modernizes, there will be greater demand for modern Canadian equipment, technology and services, all of which are relatively highly developed. Pemex, the state-owned monopoly oil company, is set to expand its spending in this sector. However, the NAFTA reserves to the Mexican state goods, activities and investments in Mexico in the oil, gas, refining, basic petrochemicals, nuclear and electricity sectors. It is our understanding that this reservation was required by the Mexican constitution.

Many similar opportunities for Canadians should also arise in the mining sector. The NAFTA also deals with the liberalization of the trade in energy itself, as does the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

We also believe there will be increased markets in Mexico in the following sectors: environmental equipment and services, consumer goods, scientific and medical equipment, construction equipment and services, and manpower training and education, just to name a few.

There are other general provisions of the NAFTA that we see being of benefit to Canada as a whole.

## [Traduction]

Nous entrevoyons ici l'ouverture aux producteurs canadiens d'un énorme marché mexicain prêt à importer des céréales, de la viande, du bétail et des aliments transformés. Il y a aussi là un marché tout prêt à cueillir pour les techniques et le matériel du secteur agro-alimentaire.

Le troisième secteur qui nous intéresse est celui des télécommunications et des logiciels informatiques. Nous considérons que la modernisation du Mexique et l'expansion de son infrastructure et de son secteur manufacturier sous l'égide de l'ALÉNA vont offrir de nombreux débouchés aux fournisseurs canadiens d'équipements et de systèmes de télécommunication, de composants électroniques et de logiciels informatiques. Ce secteur de l'économie mexicaine, qui est en pleine expansion, est par ailleurs en cours de privatisation et de déréglementation, ce qui devrait offrir encore davantage de possibilités.

Quatrièmement, dans le secteur des services financiers, il nous apparaît aussi que la modernisation de l'économie mexicaine va entraîner une expansion de son marché dans le secteur des banques, de l'assurance et des services de sécurité, qui sont bien plus développés au Canada qu'au Mexique. L'ALÉNA énonce plusieurs principes généraux susceptibles de limiter les mesures prises par un gouvernement pour réglementer les échanges dans le secteur des services financiers.

Cinquièmement, il y a le secteur de l'équipement et des services pétroliers. Là encore, à mesure que la grande industrie pétrolière du Mexique va se moderniser, il y aura une demande accrue d'équipements, de techniques et de services canadiens modernes, qui sont tous chez nous relativement très développés. La Pemex, le monopole pétrolier qui est propriété de l'état, a l'intention d'accroître ses investissements dans le secteur. L'ALÉNA réserve toutefois à l'état mexicain l'exclusivité des produits, des activités et des investissements rattachés au Mexique au secteur du pétrole, du gaz, du raffinage, de la pétrochimie de base, du nucléaire et de l'électricité. Si nous avons bien compris, cette clause de réserve est exigée par la constitution mexicaine.

De nombreux débouchés du même type se présentent pour le Canada dans le secteur minier. L'ALÉNA traite aussi de la libéralisation des échanges dans le secteur même de l'énergie, comme le fait l'Accord de libre-échange passé entre le Canada et les États-unis.

Nous estimons par ailleurs que le marché va se développer au Mexique dans les secteurs suivants: équipements et services liés à l'environnement, biens de consommation, matériel scientifique et médical, équipements et services de construction et formation et éducation de la main-d'oeuvre pour n'en mentionner que quelques uns.

D'autres clauses générales de l'ALÉNA nous paraissent devoir être profitables pour le Canada dans son ensemble.



[Text]

First, there are the investment provisions. Among other things, the NAFTA countries agree that generally speaking they cannot treat other NAFTA investors less favourably than their own investors or investors from other states. Canada will continue to review foreign investment, and as has already been mentioned, there is an exemption from the investment provisions in favour of Canada's cultural industries.

Second, we support the provisions that liberalize trade and services. NAFTA countries under the agreement must not treat service providers of other NAFTA countries less favourably than their own service providers or those from other states. There are reasonable limitations in the agreement for professional qualifications and the like. We see these provisions as providing great opportunities for Canadian providers of services in many areas, including, in particular, those industries I have already referred to. The services sector is a large and rapidly growing sector of the Canadian economy. The expansion and modernization of the Mexican economy should create a great new market for Canadian providers of services.

In general terms, we also support the provisions of the NAFTA that deal with intellectual property rights, government procurement, and temporary entry for business persons.

We at the Chamber of Commerce recognize the potential that low Mexican wages have to lure jobs away from Canada. However, we also feel that this threat has been largely exaggerated. Businessmen know that wage levels are only one of the many factors to be taken into account when considering where to establish an operation. One must also look at levels of worker skills, knowledge and productivity, the availability of services and infrastructure, the relative costs and availability of debt and capital, and numerous other factors. Looking at the agreement from a long-term point of view, as we believe you must, the potential for lost jobs does not outweigh the overall benefits that would result from the implementation of the NAFTA.

**The Chairman:** Are you close to the end of your presentation? I would certainly like to get questions from the members.

• 1530

**Mr. Scobie:** I'll just be two more minutes.

In conclusion, Mr. Chairman, I would like to state again the Calgary Chamber of Commerce's support of the North American Free Trade Agreement as it's currently drafted. We believe if one were to look at the agreement from just a purely selfish point of view and ask what's in it for Canada, the basic answer would be: one, it does little but better our current trading relationship with the United States, our dominant trading partner; two, it opens up a large and

[Translation]

Il y a tout d'abord les clauses qui concernent les investissements. Les pays signataires de l'ALÉNA conviennent entre autres de ne pas traiter de manière générale les investisseurs des autres pays membres de l'ALÉNA moins favorablement que leurs propres investisseurs ou que les investisseurs d'un pays tiers. Le Canada continuera à contrôler les investissements étrangers, comme nous l'avons déjà indiqué, et une exemption est prévue en faveur des industries culturelles canadiennes sur la question des investissements.

En second lieu, nous sommes favorables aux clauses qui libéralisent le commerce et les services. Aux termes de l'Accord, les pays signataires de l'ALÉNA ne devront pas traiter les fournisseurs de services en provenance d'autres pays membres de l'ALÉNA moins favorablement que leurs propres fournisseurs de services ou que les fournisseurs d'un pays tiers. Des limites raisonnables sont imposées dans l'Accord en ce qui concerne les agréments professionnels et autres mesures de ce type. À notre avis, ces clauses offrent d'importants débouchés aux fournisseurs canadiens de services dans de nombreux secteurs et notamment dans ceux que j'ai mentionnés tout à l'heure. Le secteur des services joue un grand rôle et est en pleine expansion au sein de l'économie canadienne. L'expansion et la modernisation de l'économie mexicaine devraient permettre aux fournisseurs canadiens de services de pénétrer sur un nouveau marché de grande importance.

De manière générale, nous sommes en faveur des clauses de l'ALÉNA qui traitent des droits régissant la propriété intellectuelle, les achats effectués par les gouvernements et l'admission temporaire des gens d'affaires.

À la Chambre de commerce, nous reconnaissons que les bas salaires du Mexique risquent d'enlever des emplois aux Canada. Nous considérons toutefois que cette menace a été largement exagérée. Les chefs d'entreprise savent que le niveau des salaires n'est que l'un des nombreux facteurs à prendre en compte lorsqu'on envisage d'implanter une installation. Il faut aussi tenir compte des niveaux de qualification, des connaissances et de la productivité des travailleurs, de la disponibilité des services et de l'infrastructure, des coûts relatifs et de la disponibilité des prêts et des capitaux, et de nombreux autres facteurs. Si l'on replace cet accord dans une politique à long terme, ce qu'il vous faut faire à notre avis, le risque lié aux pertes d'emploi n'est pas excessif compte tenu des avantages globaux susceptibles d'être retirés de l'application de l'ALÉNA.

**Le président:** Est-ce que vous approchez de la fin de votre exposé? J'aimerais bien que les membres du comité puissent vous poser quelques questions.

**M. Scobie:** Je n'en ai plus que pour deux minutes.

En conclusion, monsieur le président, je tiens à répéter que la Chambre de commerce de Calgary appuie l'Accord de libre-échange nord-américain tel qu'il est rédigé à l'heure actuelle. Si l'on considère à notre avis cet Accord d'un point de vue purement égoïste afin de voir ce qu'en retire le Canada, la réponse tient à trois choses: premièrement, il ne peut qu'améliorer nos relations commerciales actuelles avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis en

[Texte]

growing market in Mexico to Canadian providers of goods, services and capital in return for which very little will change with respect to Mexico's access to Canada; and three, it opens up new vistas of opportunity for access to large and growing markets in the remainder of the hemisphere.

We also believe, however, one must look at the agreement from a global point of view and recognize the potential of the NAFTA to lift Mexico and its 85 million people out of its developing state and to spread the benefits of this liberalization in trade and its resulting modernization and prosperity through the remainder of the hemisphere.

We believe the NAFTA represents a significant step in the development of a fair and modern trading region that will be an example to the rest of the world. It's also fully consistent with our GATT obligations and Canada's efforts to contribute to the development of the GATT. From both points of view we feel that the NAFTA as it is currently drafted is a good agreement for Canada.

Thank you for the opportunity to address you today.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Scobie. We have time for one round of questioning.

**Mr. LeBlanc:** I'd like to thank Mr. Scobie for a very comprehensive and well presented brief. You've made very clear your support of the free trade agreement and also your support of the NAFTA. You've stated in quite explicit detail why you support those two agreements.

I'd like to ask you, as a representative of the Calgary Chamber of Commerce, to evaluate how Calgary and the business community in Calgary has benefited from the free trade agreement. Can you cite specific or noteworthy examples of how the free trade agreement has had an impact in Calgary?

**Mr. Scobie:** I don't have with me specific statistics or anything of that nature, but members of the chamber are becoming more and more involved in exporting, I suppose partly out of necessity. Many of the chamber's functions and programs revolve around exporting or possibilities in the export market. We've seen over the last few years more and more companies looking to do business overseas to expand their market opportunities. We believe that's as a result of the opportunities that have been opened up by the free trade agreement and the increasing awareness in the whole area.

I don't have with me any particular statistics as to how it has affected Calgary businesses.

**Mr. LeBlanc:** So it's your sense that it has affected the business community of Calgary by heightening awareness of export possibilities from Calgary to the United States and into other markets around the world.

[Traduction]

second lieu, il met le grand marché en pleine expansion du Mexique à la portée des fournisseurs canadiens de biens, de services et de capitaux en contrepartie de changements très mineurs quant aux facilités d'accès du Mexique au marché canadien; enfin, il ouvre en troisième lieu des perspectives intéressantes quant à l'accès au grand marché en pleine expansion du reste de l'hémisphère.

Nous considérons par ailleurs qu'il faut juger cet Accord d'un point de vue global et tenir compte du fait que l'ALÉNA est en puissance le moyen de faire passer le Mexique, ce pays de 85 millions d'habitants, à un niveau supérieur de développement et de répartir sur l'ensemble de l'hémisphère les bienfaits de cette libéralisation des échanges ainsi que la modernisation et la prospérité qui l'accompagnent.

Nous sommes convaincus que l'ALÉNA est un pas important sur la voie de la création d'une zone commerciale moderne et soucieuse de l'équité qui sera un exemple pour le reste du monde. Cet Accord est par ailleurs pleinement compatible avec nos obligations au sein du GATT et avec les efforts que fait le Canada pour contribuer au développement du GATT. À ces deux titres, nous considérons que l'ALÉNA, tel qu'il est rédigé à l'heure actuelle, est un bon Accord pour le Canada.

Merci de m'avoir donné la possibilité de m'adresser à vous aujourd'hui.

**Le président:** Merci, monsieur Scobie. Nous avons le temps de faire un tour de questions.

**M. LeBlanc:** Je tiens à remercier M. Scobie pour son mémoire très complet et très bien présenté. Vous nous avez indiqué clairement que vous étiez en faveur de l'Accord de libre-échange ainsi que de l'ALÉNA. Vous avez su très bien expliciter les raisons pour lesquelles vous appuyez ces deux accords.

J'aimerais que vous me disiez, en tant que représentant de la Chambre de commerce de Calgary, jusqu'à quel point selon vous la ville de Calgary et les milieux d'affaires de Calgary ont tiré profit de l'Accord de libre-échange. Pouvez-vous nous donner un exemple précis ou digne de mention en ce qui a trait aux retombées de l'Accord de libre-échange sur la ville de Calgary?

**M. Scobie:** Je n'ai pas sur moi de statistiques ou de données précises de ce genre, mais les membres de la Chambre de commerce s'orientent de plus en plus vers l'exportation, par nécessité j'imagine. Nombre des fonctions et des programmes de la Chambre de commerce portent sur l'exportation ou sur les débouchés offerts par les marchés d'exportation. Nous avons vu ces dernières années de plus en plus d'entreprises s'efforcer de faire des affaires à l'étranger pour accroître leurs débouchés. Il nous apparaît que c'est le résultat de l'ouverture des marchés qu'a permis l'Accord de libre-échange et d'une meilleure prise de conscience des enjeux dans ce domaine.

Je n'ai pas sur moi de statistiques permettant de dire exactement quelles ont été les conséquences sur les entreprises de Calgary.

**M. LeBlanc:** Donc, vous avez l'impression qu'il y a eu des retombées sur les milieux d'affaires de Calgary, qui ont davantage pris conscience des possibilités offertes à l'exportation à partir de Calgary et à destination des États-Unis ou d'autres marchés dans le monde.



[Text]

**Mr. Scobie:** As well as increasing opportunities.

**Mr. LeBlanc:** But you don't have any specific cases to relate.

**Mr. Scobie:** No.

**Mr. LeBlanc:** Has there been any downward effect on any of the businesses you represent as the Chamber of Commerce? Do you have any instances where certain sectors or businesses have experienced negative impacts that they could link to the free trade agreement in any way?

**Mr. Scobie:** Again, I don't have any specific examples of anybody who's suffered negatively. That's not to say there haven't been any, but again it's the chamber's position that this is part of possible short-term pain that has to be dealt with to face longer-term prosperity through the agreement. But I don't have any specific examples.

• 1535

**Mr. LeBlanc:** It's been said that one of the realities the free trade agreement has imposed on Canadians is that of the inadequacy of our adjustment policies and the need for the economy to be more flexible and capable of adjusting, and that there is a need for policies to facilitate that adjustment in the wake of the agreement and in this new environment we're in.

Do you see anything in the way of adjustment policies for labour, capital, or business that are internal to Canada and would enable Canadians to take more advantage of whatever additional opportunities have been made available by our possible entry into the NAFTA?

**Mr. Scobie:** Are you thinking of government programs to support industries?

**Mr. LeBlanc:** It might include government programs; it might involve addressing problems in the labour market, or whatever. For example, one area that has been cited as an internal weakness of the Canadian economy is the existence of interprovincial trade barriers. It's been said that these barriers have to be eliminated or reduced in order for Canada to have an internal common market that allows us to take full advantage of expanding trade.

Those are the kinds of suggestions, but the approach might not consist of those. Other areas might be preventing us from taking advantage of these opportunities. I'm just using this area by way of an example and I'd like you to offer your own.

It's said that not enough research and development occurs in Canada and that our labour force does not doesn't adjust sufficiently and is not as flexible as it might be, for various reasons. I wonder if you've observed these kinds of factors in your work with the chamber as being impediments to taking the opportunities you see in this agreement and in the liberalization of trade it presents for your members.

[Translation]

**M. Scobie:** Avec une augmentation des débouchés.

**M. LeBlanc:** Vous n'avez pas cependant d'exemples précis à nous donner.

**M. Scobie:** Non.

**M. LeBlanc:** Y a-t-il eu des effets pernicioeux sur l'une ou l'autre des entreprises que vous représentez à la Chambre de commerce? Y a-t-il eu dans certains cas certains secteurs ou certaines entreprises qui ont dû faire face à des retombées négatives qu'ils peuvent attribuer d'une manière ou d'une autre à l'Accord de libre-échange?

**M. Scobie:** Là encore, je n'ai pas d'exemples précis de retombées négatives. Je ne veux pas dire par là qu'il n'y en ait pas eu, mais là encore la chambre considère que cela fait partie des risques d'inconvénients à court terme qu'il faut surmonter pour profiter ensuite de la prospérité à long terme que permet l'Accord. Je n'ai cependant pas d'exemples précis à vous donner.

**M. LeBlanc:** On a dit que l'une des réalités dont l'Accord de libre-échange a fait prendre conscience aux Canadiens, c'est que nos politiques de réadaptation n'étaient pas à la hauteur et qu'il fallait que notre économie se montre plus souple et puisse plus facilement s'adapter, ce qui entraîne la nécessité d'élaborer des politiques facilitant cette adaptation au lendemain de cet accord et en prévision de la situation nouvelle qui nous attend.

Est-ce qu'il y a quelque chose selon vous dans les politiques de réadaptation de la main-d'oeuvre, des capitaux des entreprises qui soit propre au Canada et qui pourrait permettre à notre population de tirer parti de toutes les nouvelles possibilités que nous offre notre éventuelle adhésion à l'ALÉNA?

**M. Scobie:** Est-ce que vous faites allusion aux programmes du gouvernement visant à appuyer l'industrie?

**M. LeBlanc:** Il peut s'agir des programmes du gouvernement, de la façon de régler les problèmes sur le marché du travail et d'autres choses encore. Ainsi, l'un des exemples cités pour illustrer la faiblesse au plan intérieur de l'économie canadienne, c'est l'existence de barrières commerciales entre les provinces. D'aucuns disent qu'il faut supprimer ces barrières, totalement ou en partie, si l'on veut que le Canada ait chez lui un marché commun qui lui permette de tirer pleinement parti du développement des échanges.

Ce sont des choses de cet ordre, mais ça ne se limite pas automatiquement à cela. Il y a d'autres éléments qui nous empêchent peut-être de tirer pleinement parti de ces possibilités. Je mentionnais simplement ce secteur pour que vous nous donniez de votre côté vos propres exemples.

On dit qu'il ne se fait pas suffisamment de recherche et de développement au Canada et que notre main-d'oeuvre, pour différentes raisons, ne s'adapte pas suffisamment et n'est pas aussi souple qu'elle pourrait l'être. Est-ce que vous avez eu l'occasion de constater en travaillant à la Chambre de commerce que des facteurs de ce genre nous empêchent de tirer parti des possibilités qui selon vous nous seront offertes par cet accord et de la libéralisation des échanges qui s'offre à vos membres?

[Texte]

**Mr. Scobie:** We've observed some of the factors you mentioned, such as the concern about Canada's ability to compete in international markets, which goes back to our competitiveness. We're also very concerned and have come out strongly in opposition to interprovincial trade barriers.

The sort of government policies or practices I think you're referring to and which we would be in support of are measures to eliminate trade restrictions such as those within Canada, to have a fairer tax system, to provide incentives to increase research and development perhaps, and other measures such as those.

What we oppose in general is increased government spending, so you have to look at each particular program to see what the net value will be. Obviously there will have to be government spending in any of those areas, but I think we're more in favour of the more passive educational or awareness-producing programs that the government can provide to help people trade and become more prosperous through trade.

**Mr. LeBlanc:** On a final question, when you talk about a fairer tax system, could you be more specific?

**Mr. Scobie:** I don't want to be more specific at this time. Other committees of the chamber have dealt with that problem, such as the tax and economic affairs committee. I don't have the details of its analysis with me, so I'd prefer not to get into that subject. I am just making you aware of the position of the chamber. I am not personally aware of all the details.

• 1540

**Mr. LeBlanc:** A fairer tax system would assist Canada in being more competitive, and the Chamber of Commerce has some ideas on how the tax system ought to be more fair. Would that be a fair summary of your position without asking you to discuss?

**Mr. Scobie:** I think that's fair.

**Mrs. Feltham:** Thank you, Mr. Scobie, for coming. It's refreshing to get a balanced perspective on this issue.

I'm going to ask a number of questions. First, I want to start off with a comment made by the Prime Minister in Toronto on November 19. He said:

Compared to 1988, before the FTA, our exports of goods to U.S. are \$16 billion higher—and \$16 billion worth of exports is more than 200,000 jobs;

Since we put the FTA into place, there has been a \$15.1 billion increase in new foreign direct investment in Canada;

Since the FTA, total merchandise export to the U.S. increased to record levels in both 1989 and 1990, easing back slightly to \$108 billion in 1991;

[Traduction]

**M. Scobie:** J'ai pu observer certains des facteurs que vous mentionnez tels que la crainte que le Canada ne soit pas en mesure d'affronter ses concurrents sur les marchés internationaux, ce qui remet en cause notre compétitivité. Nous sommes aussi très préoccupés par les barrières commerciales interprovinciales et nous avons fait clairement savoir que nous y sommes fortement opposés.

Les politiques et les pratiques gouvernementales auxquelles vous vous référez, je crois, sont celles qui consisteraient à éliminer les restrictions s'opposant au commerce à l'intérieur du Canada, à nous doter d'une fiscalité plus juste, à fournir éventuellement des incitations à la recherche et au développement, et à prendre d'autres mesures de ce genre.

Par contre, nous nous opposons de manière générale à toute augmentation des dépenses du gouvernement et il faut donc examiner chaque programme en particulier pour bien voir quelle en est la valeur nette. Bien évidemment, il faudra qu'il y ait des dépenses du gouvernement dans ces différents secteurs, mais je crois que nous sommes davantage en faveur des programmes de sensibilisation et de prise de conscience plus passifs que peut mettre sur pied le gouvernement pour aider les gens à faire du commerce et à devenir plus prospères grâce aux échanges commerciaux.

**M. LeBlanc:** Une dernière question, pouvez-vous préciser ce que vous entendez par fiscalité plus juste?

**M. Scobie:** Je ne peux pas être plus précis pour l'instant. D'autres comités de la Chambre se sont penchés sur ce problème, par exemple le Comité sur les questions fiscales et économiques. Je n'ai pas sur moi le détail de son analyse et je préfère donc ne pas m'appesantir sur le sujet. Je vous fais part simplement de la position adoptée par la chambre. Je ne suis pas personnellement au courant de tous les détails.

**M. LeBlanc:** Une fiscalité plus équitable doit permettre au Canada d'être compétitif, et la Chambre de commerce a quelques idées quant à la façon dont on peut rendre la fiscalité plus équitable. Est-ce que je résume bien votre position sans entrer dans les détails?

**M. Scobie:** Je crois que cela résume bien les choses.

**Mme Feltham:** Merci, monsieur Scobie, de votre venue. C'est un plaisir d'entendre un exposé rationnel de cette question.

J'ai un certain nombre de questions à vous poser. Je commencerai tout d'abord par un commentaire qu'a fait le premier ministre à Toronto le 19 novembre. Il a déclaré à cette occasion:

Par rapport à 1988, l'année de l'Accord de libre-échange, nos exportations de marchandises aux États-Unis ont augmenté de 16 milliards de dollars, et 16 milliards de dollars d'exportations équivalent à plus de 200 000 emplois.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, les nouveaux investissements directs effectués par l'étranger au Canada ont augmenté de 15,1 milliards de dollars.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, le total des marchandises exportées du Canada aux États-Unis a atteint des niveaux records en 1989 et en 1990, régressant légèrement pour se situer à 108 milliards de dollars en 1991.



## [Text]

That's a lot of good news. Do you expect the same positive results from the NAFTA?

**Mr. Scobie:** We would expect increased results from the addition of Mexico to that market. We would expect to see more investment into Canada. We're particularly concerned with the NAFTA preserving the gains that were made with the free trade agreement itself. The gains we feel are positive and will be beneficial in the long run. We see under the NAFTA those gains being preserved along with opportunities for new gains from the addition of the Mexican market.

**Mrs. Feltham:** Many times I have heard this quote, and I would just like to read it:

The question is not whether we should build on the free trade agreement but whether we can afford not to.

Do you think that is a sound statement? Is it, in your opinion, a necessity to build on the free trade agreement and go with NAFTA?

**Mr. Scobie:** We would certainly take that position. One has to look at what is happening globally with the increase of international trade. The question has to be whether Canada is to move forward and keep up with these developments in international trade or whether it is to remain behind. It's certainly our position that Canada should be taking an active part in initiatives to liberalize world trade rather than standing still and running the risk of being left behind, which we think is the real risk.

**Mrs. Feltham:** I really appreciated your touching on agriculture. Mr. Van de Walle and I both represent an agricultural area. Certainly agriculture is very important to Alberta. It's one of our natural resources. The agrifood industry is expanding and we want to see it expand definitely more.

Do you think the people in this area are prepared to take the advantages that will come through NAFTA as far as the agrifood industry is concerned? Do you see any of the industry gearing for this in Calgary?

**Mr. Scobie:** I personally don't have any knowledge of that, although we at the chamber have taken the position that in the agricultural sector NAFTA, as I mentioned in the brief, will be very beneficial to agricultural and agrifood exporters. I suppose there could be some initiatives from the chamber that I am personally not aware of. We see great opportunities there. There's a very large market in Mexico, we feel, for many agricultural goods, including so-called prepackaged foods and so on, in addition to meats, livestock and grain.

As to activities in Calgary of the chamber, I personally am not aware of what's happened within the chamber on that particular level. There's a committee of the chamber that deals specifically with those issues. It's the AgriBureau.

## [Translation]

Ce sont là d'excellentes statistiques. Est-ce que vous vous attendez aux mêmes résultats positifs avec l'ALÉNA?

**M. Scobie:** Nous nous attendons à de meilleurs résultats compte tenu du fait que le Mexique se joint à ce marché. Nous nous attendons à voir plus d'investissements au Canada. Nous voulons en particulier que l'ALÉNA préserve les gains réalisés dans le cadre de l'Accord de libre-échange lui-même. Ces gains à notre avis sont positifs et nous serons bénéfiques à long terme. Nous constatons que ces gains ont été préservés dans l'ALÉNA et que d'autres gains peuvent être envisagés étant donné qu'il y a maintenant le marché mexicain.

**Mme Feltham:** J'ai souvent entendu cette citation et je tiens à vous la lire encore une fois:

Il ne s'agit pas de savoir s'il nous faut profiter des possibilités que nous offre l'Accord de libre-échange mais si nous pouvons nous permettre de ne pas le faire.

Croyez-vous cette déclaration justifiée? Dans l'affirmative, devons-nous absolument profiter des possibilités que nous offre l'Accord de libre-échange et appuyer l'ALÉNA?

**M. Scobie:** Je suis bien évidemment d'accord. Il n'y a qu'à regarder ce qui se passe dans le monde avec l'intensification des échanges internationaux. La question est de savoir si le Canada veut aller de l'avant et suivre l'évolution des échanges dans le monde ou s'il va rester en arrière. Nous sommes tout à fait convaincus qu'il faut que le Canada prenne part activement aux projets de libéralisation des échanges dans le monde plutôt que de se confiner dans l'immobilisme et courir le risque de rester à la traîne, risque bien réel à notre avis.

**Mme Feltham:** J'ai particulièrement apprécié que vous abordiez le domaine de l'agriculture. M. Van De Walle et moi-même représentons une région agricole. L'agriculture a bien évidemment une grande importance pour l'Alberta. C'est l'une de nos ressources naturelles. L'industrie agro-alimentaire est en pleine expansion et nous voulons qu'elle se développe encore davantage.

Croyez-vous que les gens dans cette région sont prêts à tirer parti des avantages que va procurer l'ALÉNA dans le secteur de l'agro-alimentaire? Est-ce que des entreprises de ce secteur vont à votre avis se saisir de ce créneau à Calgary?

**M. Scobie:** Je ne connais pas personnellement de cas précis, même si la Chambre de commerce, comme je le dis dans mon mémoire, a adopté comme position que le volet agricole de l'ALÉNA va être très bénéfique pour les exportateurs des secteurs de l'agriculture et de l'agro-alimentaire. Il est bien possible que la chambre ait mis sur pied des projets dont je ne suis pas personnellement au courant. Nous entrevoyons dans ce secteur de grands débouchés. Il y a un très gros marché au Mexique, à notre avis, pour nombre de produits agricoles, y compris pour ce que l'on appelle les aliments préconditionnés, par exemple, en plus de la viande, du bétail et des céréales.

Pour ce qui est des activités de la chambre à Calgary, je ne suis pas personnellement au courant de ce qui s'y est passé à ce niveau. Il y a un comité de la Chambre qui s'occupe spécialement de ces questions. C'est l'AgriBureau.

[Texte]

• 1545

**Mrs. Feltham:** Right now, 80% of the goods coming from Mexico into Canada arrive duty free. We're then talking about 20% that doesn't come in duty free, but it's about 7% or lower.

Because 80% can come in duty free at this time, do you see a big influx of Mexican goods coming into Canada once the NAFTA is in place?

**Mr. Scobie:** No, we don't, obviously, not in the areas where there is already duty-free access. As to the remaining 20%, of course, there could be increased access there. That was one of the points we made in our presentation. We don't see the access to Canada for Mexico as changing a whole lot as a result of NAFTA.

**Mrs. Feltham:** In your presentation, you talked about a number of areas—I think there were five—in which you see we will have an influence. One was in the telecommunications, electronics and software area.

In 1988, the imports of electronic components into Mexico grew by 35% and they are continuously growing. When you look at software, it is growing. There are so many cable circuits and electronics connected. Do you think Calgarians are already putting in place businesses that will deal with this? Will we be ready to go into the Mexican market and take advantage of that once NAFTA is in place?

**Mr. Scobie:** I believe that to be the case. There are many, many businesses in Calgary involved in the telecommunications and computer industry. They are all well organized and all keeping up with the current events. I believe all of them are ready to take advantage of the new Mexican market.

We see great opportunities in that area due to the modernization of Mexico and the commitment to increase Mexico's infrastructure and the increase in manufacturing in Mexico. All of this is going to lead to a greater market and greater opportunities for trading exporters. This is particularly true in Calgary, where we see a lot of companies getting involved in that end of the industry partly as a result of efforts to diversify the city's economy. We certainly think of that industry as ready to compete as a result of NAFTA.

**Mrs. Feltham:** The chamber wasn't in favour of the FTA. Could you perhaps, in a few words, tell us what you see now would be the advantage of going one step beyond the FTA and going into NAFTA?

**Mr. Scobie:** We have outlined two advantages. The first is the greater access to the Mexican market or the addition of Mexico into the free trade region, which we set out in the brief.

The second ramification is the effect that NAFTA is going to have to better the terms of the FTA in ironing out some of the problems that have been encountered to date. We see it as beneficial on both of those counts. In other words, you're adding one new market to the deal and also solving some of the problems we faced in the past.

[Traduction]

**Mme Feltham:** Actuellement, aucun droit de douane n'est imposé à 80 p. 100 des marchandises en provenance du Mexique. Il reste donc 20 p. 100 des importations qui sont frappées de droits de douane, mais ces droits ne dépassent pas 7 p. 100.

Étant donné que 80 p. 100 des importations ne sont pas frappées de droits de douane actuellement, prévoyez-vous une grande augmentation des importations de marchandises mexicaines au Canada une fois que l'ALÉNA sera entrée en vigueur?

**M. Scobie:** Non et certainement pas dans la catégorie de produits qui sont déjà importés francs de douane. Pour ce qui est des 20 p. 100 restants, on peut, bien entendu, s'attendre à une augmentation. C'est un des points que nous avons abordés dans notre exposé. Nous ne pensons pas que l'ALÉNA modifiera beaucoup les importations de produits mexicains au Canada.

**Mme Feltham:** Dans votre exposé, vous avez mentionné je crois cinq secteurs où vous prévoyez une certaine influence, notamment celui des télécommunications, de l'électronique et des logiciels.

Nos ventes de produits électroniques au Mexique ont augmenté de 35 p. 100 en 1988 et elles continuent d'augmenter. Le secteur des logiciels est en pleine croissance. Nous vivons dans le monde de l'électronique. Pensez-vous que les habitants de Calgary songent déjà à mettre en place des entreprises qui s'intéresseront à ce secteur du marché? Serons-nous prêts à faire notre place sur le marché mexicain une fois que l'ALÉNA entrera en vigueur?

**M. Scobie:** Je crois que nous serons prêts. À Calgary, il y a beaucoup d'entreprises versées dans les télécommunications et l'informatique. Elles sont toutes bien organisées et suivent l'évolution de la situation. Je pense qu'elles seront toutes prêtes à tirer partie de l'ouverture du marché mexicain.

Ce secteur offre de grands débouchés puisque le Mexique prend la voie de la modernisation et a décidé d'améliorer son infrastructure et sa base industrielle. L'ouverture du marché mexicain contribuera à augmenter les débouchés pour les exportateurs. C'est particulièrement vrai à Calgary où beaucoup d'entreprises s'intéressent à ce secteur de l'industrie, en partie grâce aux efforts de diversification de l'économie de la ville. Nous sommes convaincus que cette industrie est prête à relever le défi de la concurrence une fois que l'ALÉNA sera en place.

**Mme Feltham:** La Chambre de commerce n'était pas favorable à l'ALÉ. Pourriez-vous, en quelques mots, nous dire quels avantages vous voyez à aller plus loin que l'ALÉ en signant l'ALÉNA?

**M. Scobie:** Nous y voyons deux avantages. Le premier, c'est un meilleur accès au marché mexicain, c'est-à-dire l'ajout du Mexique à la zone de libre-échange. Nous l'avons expliqué dans notre mémoire.

La deuxième chose, c'est l'incidence que l'ALÉNA aura sur l'ALÉ en permettant d'aplanir certains problèmes que nous avons rencontrés jusqu'à présent. L'ALÉNA nous paraît positif pour ces deux raisons. Autrement dit, l'ALÉNA permet d'ajouter un nouveau marché et de résoudre certains problèmes que nous avons rencontrés jusqu'à présent.



[Text]

**Mr. Harvey:** I'd like to try to cover two areas. The first is the benefit of the current FTA within Calgary and the second is the potential of the Mexican market. You dealt with both extensively in your brief. Unfortunately, I didn't have it in front of me. All I had was the Calgary Chamber of Commerce's position statement on the North American Free Trade Agreement.

However, prior to your presentation this afternoon, I did have a chance to read through that. It presents a boiled-down version of what you presented to the committee. It includes a couple of statements that I'd like to ask you further about. The first is:

Each of the NAFTA partners have resolved to promote sustainable development to protect, enhance and enforce workers' rights and to improve working conditions in each country.

• 1550

This will be viewed by some as a fairly astonishing statement, especially as regards Mexico. The one illustration that springs to my mind at the moment is that over the last three months the shiny, new, productive Volkswagen plant was struck by its workers, and that strike was ended by presidential edict. Among the elements of that edict were that all of the workers were fired. Some were rehired but about 500 were placed on a permanent blacklist. Just knowing this and seeing the assessment about enhancing and enforcing workers' rights and improved working conditions—there's a disharmony there.

This is only one of many illustrations one could give, even someone only remotely familiar with operations in the maquiladora zone, which is internationally famed for appalling working conditions and environmental depredations of Dickensian proportions. You'll have to forgive my volubility on this point, but the assessment that the NAFTA will somehow wipe the blots off this Mexican copybook strikes me as astonishingly hopeful, if not alarmingly naïve.

Perhaps you'd care to comment on that.

**Mr. Scobie:** The event you just spoke about is something that happened quite recently, I take it.

**Mr. Harvey:** Within the last three months.

**Mr. Scobie:** Obviously there's great concern about the—

**Mr. Harvey:** Yes, since the signing at the Alamo, I believe.

**Mr. Scobie:** Obviously there is great concern about labour issues in Mexico. There's no doubt about that. I think the Mexican government would view that as something that's within their own sovereignty and not subject to a trade agreement. As well, these events are things that have just recently occurred. You certainly can't point at the NAFTA and blame the NAFTA for it. I'm missing the connection there.

[Translation]

**M. Harvey:** J'aimerais aborder deux questions. La première concerne les retombées de l'actuel libre-échange à Calgary et la deuxième le potentiel du marché mexicain. Vous avez beaucoup parlé de ces deux questions dans votre mémoire. Malheureusement, je n'en avais pas de copie à ma disposition. La seule chose que j'avais sous les yeux, c'était une déclaration de la Chambre de commerce de Calgary concernant l'accord de libre-échange nord-américain.

Cependant, j'ai eu l'occasion, avant que vous preniez la parole cet après-midi, de lire cette déclaration. C'est une version concentrée de l'exposé que vous avez présenté au comité. J'aimerais vous demander des précisions au sujet de certaines réflexions qui figurent dans cette déclaration. La première se lit comme suit:

Chacun des signataires de l'ALÉNA a décidé d'encourager le développement durable dans le but de protéger, d'améliorer et de respecter les droits des travailleurs et d'améliorer les conditions de travail dans chaque pays.

Cette déclaration peut paraître assez surprenante en ce qui a trait au Mexique. Je ne peux m'empêcher de penser à la grève de trois mois qui a paralysé l'usine Volkswagen flambant neuve et à laquelle un décret présidentiel a brutalement mis fin. Ce décret prévoyait entre autres le licenciement de tous les ouvriers. Certains ont été réembauchés, mais environ 500 d'entre eux ont été inscrits sur une liste noire permanente. Quand on assiste à de telles choses, on a du mal à croire que le Mexique est déterminé à faire respecter les droits des travailleurs et à améliorer les conditions de travail.

Ce n'est là qu'un des nombreux exemples que l'on pourrait citer, sans qu'il soit nécessaire de bien connaître la zone des maquiladoras, secteur tristement connu dans le monde entier pour les conditions de travail déplorables des ouvriers et une dégradation de l'environnement digne de l'univers de Dickens. Je pourrais en parler pendant des heures. Il me paraît très optimiste et même terriblement naïf de croire que l'ALÉNA permettra d'effacer toutes ces horreurs du dossier mexicain.

Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

**M. Scobie:** Je suppose que la grève que vous avez évoquée est assez récente.

**M. Harvey:** Cela s'est passé au cours des trois derniers mois.

**M. Scobie:** De toute évidence, de vives préoccupations. . .

**M. Harvey:** Oui, après la signature à Alamo, je crois.

**M. Scobie:** Les questions ouvrières mexicaines sont un important sujet de préoccupation. Cela ne fait aucun doute. Je crois que le gouvernement mexicain estime que l'Accord de libre-échange ne peut l'empêcher d'exercer sa souveraineté dans ce domaine. D'autre part, ces événements viennent de se produire. On ne peut tout de même pas accuser l'ALÉNA d'en être la cause. Je ne vois pas le lien que vous faites avec l'ALÉNA.

## [Texte]

Strides were taken during the NAFTA negotiations to improve labour standards, within the objections that Mexico would have to dealing with that. Given that, I think negotiations went as far as they possibly could. What I don't understand is why the NAFTA is being blamed for what is occurring there at this moment.

**Mr. Harvey:** The problem isn't that NAFTA is being blamed for this; the point is that there is nothing in the NAFTA that precludes this sort of thing. It is to be expected that the President of Mexico did not get up one morning and say, it's a nice day, I think I'll crush the strike at the Volkswagen plant. It is to be expected that before the government acted, someone asked it to act. Most likely this was the management and/or owners of the Volkswagen plant.

If you have the choice of doing business in a country that protects, to some degree, the rights of obstreperous workers on the one hand, or on the other, doing business in a country where the government has demonstrated itself willing to adopt the most appallingly repressive measures to keep an otherwise obstreperous working class in line, odds are you're going to opt for the latter, all other things being equal, and of course it is the design of the NAFTA to make all other things equal. This being the case, why should we assume that anybody will do other than attempt to put productive industrial investment into Mexico—in terms of assembling, at least—to the great detriment of Canada, for example?

**Mr. Scobie:** Again, it's our position that you have to take the long-term point of view and look at the increase in wealth and prosperity that will come to the Mexican economy as a result of the NAFTA. That will lead to better working conditions, and I think what the agreement gets at is at least a commitment to work towards better labour conditions.

It's our feeling that once the Mexican economy is brought into the First World and modernized, expanded and made more prosperous, better working conditions will follow. I think there's little you can do within a trading agreement to point to one sovereign state and tell it how to enforce its labour standards.

• 1555

**Mr. Harvey:** Perhaps so. The point is, both the FTA and NAFTA effectively purport to tell the signing states how to do this, that, and other things.

**Mr. Scobie:** Within limits, yes.

**Mr. Harvey:** Within limits that seem to hit the brick wall when it comes up against protection for workers. However, this idea that somehow the NAFTA is going to foster the development of a First World economy in Mexico, I suggest, flies in the face of the experience along the maquiladora, which I am certain you would agree approximates a free trade zone. In fact, the entire point is to approximate a free trade zone. The experience over the last decade has been anything but emblematic of the elevation of the people who live and work there to First World status.

## [Traduction]

La négociation de l'ALÉNA a permis d'accomplir des progrès importants en vue de l'amélioration des normes de travail, même si le Mexique a des objections contre le fait d'aborder cette question. Cela étant dit, je pense que les négociations ne pouvaient pas aller plus loin. Je ne comprends pas pourquoi on accuse l'ALÉNA d'être à l'origine de ce qui se passe en ce moment au Mexique.

**M. Harvey:** Il n'est pas question d'accuser l'ALÉNA, le problème, c'est que rien dans l'Accord de libre-échange n'est prévu pour empêcher ce genre de chose. Il est probable que le président du Mexique ne s'est pas réveillé un beau matin avec l'idée de mater les grévistes de l'usine Volkswagen. Je suppose que quelqu'un est intervenu auprès du gouvernement. C'est probablement la direction ou les propriétaires de l'usine Volkswagen.

Si vous avez le choix de faire des affaires dans un pays qui protège dans une certaine mesure les droits des travailleurs rebelles, ou dans un autre pays où le gouvernement a donné la preuve qu'il était capable d'adopter les mesures répressives les plus détestables pour mettre au pas la classe ouvrière, il y a des chances que vous choisirez ce dernier pays, toutes les autres choses étant égales, comme le souhaitent bien évidemment les signataires de l'ALÉNA. Partant de là, on peut craindre que les industriels soient plus intéressés par le Mexique, tout au moins pour installer des usines d'assemblage, que par le Canada, par exemple.

**M. Scobie:** Je répète qu'il faut adopter une perspective à long terme et prendre en considération l'amélioration de la richesse et de la prospérité que l'ALÉNA apportera à l'économie mexicaine. Cela entraînera une amélioration des conditions de travail et je pense que l'accord cherche au moins à obtenir de la part des pays signataires un engagement à améliorer les conditions de travail.

Nous sommes convaincus que celles-ci s'amélioreront d'elles-mêmes une fois que l'économie mexicaine sera modernisée, plus active et plus prospère et qu'elle se situera au niveau des pays industrialisés. Je pense qu'un accord commercial ne peut pas contraindre un état souverain d'appliquer une manière donnée à ses normes de travail.

**M. Harvey:** Peut-être, mais l'ALÉ et l'ALÉNA ont l'ambition d'imposer plusieurs choses aux États signataires.

**M. Scobie:** Dans certaines limites, oui.

**M. Harvey:** Dans certaines limites qui semblent se heurter à un véritable mur lorsqu'il s'agit de protéger les travailleurs. Cependant, l'idée que l'ALÉNA encouragera le développement d'une économie industrialisée au Mexique me semble battue en brèche par la situation dans la zone de maquiladora qui, reconnaissez-le, ressemble à une zone de libre-échange. De fait, son objectif est précisément de créer quelque chose qui ressemble à une zone de libre-échange. Ce qui s'y déroule depuis une dizaine d'années n'a absolument pas contribué à donner à la population de cette région des conditions de vie et de travail dignes du monde industrialisé.



*[Text]*

**Mr. Barrett:** In the long run. Ten years.

**Mr. Scobie:** Again, it's our feeling you look at the maquiladora zone and what's happened over the last several years.

**Mr. Barrett:** Ten years.

**Mr. Scobie:** You're also looking at a particular situation, and I'm not entirely familiar with the details. I don't know the specifics of the differences between that zone and NAFTA. I think you have to look at the agreement over the long term, which is longer than the ten years you're speaking about. If you also look at it on an entirely national basis affecting the entire country and all industries in that country, we think it's bound to improve the national economy and therefore the working conditions.

**Mr. Harvey:** I might be willing to accept that assessment if there was some evidence to back it up. The evidence we have had out of Mexico for the last decade is, for example, that the GNP per capita has declined an average of 0.9% every year, average annual inflation is about 69% per year, and real wages have fallen by about 40% over the decade in U.S. dollar terms. The U.S. Department of Labour estimated in 1990 the average manufacturing sector cash wage for Mexican workers at about \$1.50 Canadian an hour. In fact, of the entire 85 million Mexicans it's estimated only about 10%—8.5 million—have anything approaching levels of purchasing power enjoyed in Canada and the United States.

I'm at a loss to understand where this market for Canadian goods is to be found in Mexico. To the degree some market may be opened up, and doubtless some market will be opened up, I very much doubt it'll be a consumer market. There will be markets for various pieces of industrial machinery and that sort of thing. Those markets are opening up in precisely the areas where the United States has clobbered us under the current free trade agreement, so again I am left wondering where this optimism comes from.

**Mr. Scobie:** Again, I'm not certain I completely understand where you're coming from. You're referring to economic conditions that are present or past and we're talking about opportunities under a new future free trade agreement over the long term.

**Mr. Harvey:** Yes. I remember people talking about opportunities to come under a projected free trade agreement in 1988. They have proved to be grotesquely in error.

**Mr. Barrett:** If the New Democratic Party had been the federal government of this country and we had signed the free trade agreement and—

**Mr. Harvey:** Well, you and I would quit but. . .

**Mr. Barrett:** Well, no, no, let's just say if the New Democratic Party had signed the free trade agreement that exists and proposed the NAFTA agreement, in the face of hard evidence of the impact of this agreement, I wonder if the Chamber of Commerce would have come in and said, 'well, thank you, we'll explain to the people this is the long term; yes, we want purchasing power for Mexican workers but there's been a 40% decrease in the last 10 years, but we know in the long term, NDP, it's going to be all right.

*[Translation]*

**M. Barrett:** Il faut voir à long terme. Dans 10 ans.

**M. Scobie:** Vous prenez l'exemple de la zone de maquiladora et de ce qui s'y passe depuis plusieurs années.

**M. Barrett:** Dix ans.

**M. Scobie:** Vous vous arrêtez à une situation particulière dont je ne connais pas bien les détails. Je ne sais pas exactement quelles sont les différences entre cette zone et ce que préconise l'ALÉNA. À mon avis, il faut garder une perspective à long terme et ne pas se limiter à une période de 10 ans comme vous le proposez. Par ailleurs, si l'on tient compte des effets à l'échelle nationale et sur toutes les industries du pays, nous estimons que l'accord ne peut qu'améliorer l'économie nationale et, par conséquent, les conditions de travail.

**M. Harvey:** Je serais prêt à accepter cette analyse si vous aviez certaines preuves pour l'étayer. Or, les statistiques mexicaines révèlent par exemple que, depuis 10 ans, le PNB a diminué en moyenne de 0,9 p. 100 chaque année, que l'inflation annuelle moyenne est d'environ 69 p. 100 et que les salaires réels ont chuté d'environ 40 p. 100 depuis 10 ans par rapport au dollar américain. D'après des estimations réalisées en 1990 par le Département américain du travail, le salaire moyen des travailleurs mexicains du secteur manufacturier est d'environ 1,50\$ canadien de l'heure. De fait, seulement 10 p. 100 environ des 85 millions de Mexicains, soit 8,5 millions, disposent d'un pouvoir d'achat à peu près analogue à celui dont bénéficient les Canadiens et les Américains.

J'ai du mal à imaginer quel peut être le marché des produits canadiens au Mexique. Il est certain que certains marchés s'ouvriront, mais je doute que ce seront des marchés de consommation. Il y aura des débouchés pour les exportations d'équipements industriels et ce genre de produits. Ces marchés s'ouvrent précisément dans les secteurs où les États-Unis nous ont démolis avec l'aide de l'actuel Accord de libre-échange. C'est pourquoi, votre optimisme me paraît déplacé.

**M. Scobie:** Là encore, j'ai du mal à vous suivre. Vous faites référence à des situations économiques actuelles ou passées alors que le futur Accord de libre-échange nous permet d'envisager l'avenir à long terme.

**M. Harvey:** En effet. Ceux qui pensaient, en 1988, que l'Accord de libre-échange allait nous être profitable, se sont lourdement trompés.

**M. Barrett:** Si le Nouveau Parti démocratique avait été au pouvoir lorsque l'Accord de libre-échange a été signé. . .

**M. Harvey:** Eh bien, nous aurions tous les deux démissionné, mais. . .

**M. Barrett:** Non, si le Nouveau Parti démocratique avait signé l'Accord de libre-échange et proposé l'ALÉNA, et compte tenu des conséquences négatives que nous pouvons constater, je doute fort que la Chambre de commerce serait venue nous féliciter et se proposer d'expliquer à la population qu'il y aurait des avantages à long terme, que nous voulons augmenter le pouvoir d'achat des travailleurs mexicains qui a connu une chute de 40 p. 100 au cours des 20 dernières années, et, qu'à long terme, tout va très bien se passer.

## [Texte]

We've lost here in Alberta...if I may go down to retail sales, in which you have members. In general retail merchandising alone, the percentage change in employment in Alberta from July 1989 to July 1992 was 20%. Would you apologize to the public for the NDP's stupid fiscal policies that did this? Would you apologize to the people of Alberta that the NDP policy is going to be all right in the long run, even though we lost 10.2% of employment in the mining, quarry and oil industry? In retail trade, just another 9.6% overall we have lost since we signed this agreement...in the accommodation, food and beverage service, 86,000 down to 76,000. At the weekly Chamber of Commerce meetings, would you sit around and have a little drink and say, gang, don't worry about what the NDP signed; in the long run it is going to be all right?

• 1600

I do not believe that, but I am an ingenue. I am 62 years old and I am still willing to learn. But I would like to know, if we had signed this deal, whether you would still justify these results.

**Mr. Scobie:** I don't think it would matter to the Chamber of Commerce which government signed the deal. We are looking at the deal itself.

**Mr. Barrett:** The long term.

**Mr. Scobie:** We are looking at factors other than the free trade agreement that have had the effects on the economy.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Scobie, and I thank the chamber for appearing today.

We now move to the ad hoc presentations. We have had four people register. I am suggesting we follow the previous process that they have up to 15 minutes to make their verbal presentations...unfortunately, as in Vancouver, no questions from the members.

**Mr. Barrett:** I think we should cut their time back.

**The Chairman:** In other words...15 minutes altogether and room for questions, at the discretion of the chair, up to the 15-minute mark.

**Mr. LeBlanc:** Sure.

**Mr. Harvey:** The other thing we might do is canvass the audience. There may be people who did not know they were to approach the clerk.

**The Chairman:** Were there any other...? It was indicated that people had to register.

Our first individual is Kevin Singer.

**Mr. Kevin D. Singer (Individual Presentation):** Good afternoon. I have to apologize. I have not had time to have my brief typed up. I am having to do this on the run.

## [Traduction]

Ici, en Alberta, le secteur des ventes au détail, dont certains membres font partie de la Chambre de commerce, a connu un ralentissement. Le seul secteur de la vente générale au détail a accusé un changement de 20 p. 100 au niveau de l'emploi en Alberta, du mois de juillet 1989 au mois de juillet 1992. Est-ce que la Chambre de commerce serait disposée à défendre auprès de la population les politiques financières inaptes du NPD qui auraient causé tout cela? Seriez-vous en mesure de persuader les Albertins que la politique du NPD aurait des effets positifs à long terme, malgré une diminution de 10,2 p. 100 des emplois dans le secteur des mines, des carrières et de l'industrie pétrolière? Depuis que nous avons signé l'accord, les emplois ont diminué de 9,6 p. 100 dans le secteur du commerce de détail...dans le secteur de l'hôtellerie et de l'alimentation, les emplois ont diminué de 86 000 à 76 000. J'imagine mal les membres de la Chambre de commerce trinquer lors de leurs réunions hebdomadaires et se rassurer mutuellement en disant que l'accord signé par le NPD finirait par avoir des effets positifs à long terme.

Je ne crois pas que vous réagiriez ainsi, mais je suis un grand naïf et, à 62 ans, j'ai toujours soif d'apprendre. Je me demande bien si vous vous proposeriez aussi spontanément pour défendre les résultats de l'accord si ce dernier avait été signé par le NPD.

**M. Scobie:** La Chambre de commerce ne s'arrête pas à l'étiquette du gouvernement qui a signé l'accord. Ce qui nous intéresse, c'est l'accord lui-même.

**M. Barrett:** Les perspectives à long terme.

**M. Scobie:** Nous prenons en compte les facteurs autres que l'Accord de libre-échange qui ont eu une incidence sur l'économie.

**Le président:** Je remercie monsieur Scobie et la Chambre de commerce d'être venus témoigner aujourd'hui.

Nous passons maintenant aux présentations spéciales. Quatre personnes se sont inscrites. Je propose que l'on suive la règle habituelle qui consiste à accorder 15 minutes pour chaque exposé...malheureusement, comme à Vancouver, il ne sera pas possible de poser des questions.

**M. Barrett:** À mon avis, il faudrait réduire le temps accordé à la présentation des exposés.

**Le président:** Autrement dit, nous leur accordons 15 minutes en tout, avec possibilité de poser des questions, si le président le juge approprié.

**M. LeBlanc:** Certainement.

**M. Harvey:** On pourra en outre demander à l'assistance s'il y a des gens intéressés à prendre la parole. Certains ne savaient peut-être pas qu'il fallait s'adresser au greffier.

**Le président:** Y en a-t-il d'autres...? On avait indiqué qu'il fallait s'inscrire.

Notre premier témoin est Kevin Singer.

**M. Kevin C. Singer (Intervention individuelle):** Bonjour. Je vous prie de m'excuser. Je n'ai pas eu le temps de faire dactylographier mon mémoire. Je vais devoir improviser.



## [Text]

I am from Calgary. I am involved in a number of coalition groups fighting the free trade agreement. I have been actively involved in fighting the free trade agreement since 1988 in the Pro-Canada Network. I have also been fighting it through our labour organizations.

On dismantling of Canada by the corporate agenda, let me start this report by saying that these hearings are ill-conceived and not in keeping with the scope of this issue. We are all here today to assess Canada's future relating to the North American Free Trade Agreement.

On October 7, 1992, Mulroney attended a signing ceremony in San Antonio, Texas, with the U.S. and Mexico. Another international trade agreement in addition to the Canada-U.S. Free Trade Agreement was signed.

Since 1988 Canada has been staggered by the worst economic recession since the Great Depression—a made-in-Canada recession, I might add. Some of us, my brothers and sisters in the labour movement, have been following this debate since the 1988 federal election. We predicted job losses in the free trade election, de-industrialization, privatization, and massive capitulation to the U.S. transnational corporate agenda. We were told that the FTA would mean jobs, jobs, jobs by the Tory government but we weren't told those jobs would be American jobs, not Canadian jobs.

• 1605

Ontario has been hit particularly hard by the de-industrialization strategy, yet Liberal and Tory governments like to blame Premier Bob Rae for the recession and high unemployment. We Canadians are aware of the real cause, the Canada-U.S. Free Trade Agreement and, hopefully, not the NAFTA proposed legislation.

To add insult to injury, Mulroney and his corporate friends are presenting Canadians with another international trade agreement, the North American Free Trade Agreement which will supercede the FTA. NAFTA expands on the first free trade agreement, which became law on January 1, 1989. NAFTA is long. There are 26 chapters compared to 21 in the FTA, and it's extremely complex.

The NAFTA negotiations have been conducted under a veil of secrecy. Advisers from industry, through sectorial advisory groups and international trade committees, have had day-to-day input into the process but there has been no citizens' participation, and I say shame. In fact, dozens of top corporate officials—the BCNI, to be exact—have seen drafts of the document and lobbied officials and bureaucrats. The people who have to live under NAFTA have had no such access.

## [Translation]

J'habite Calgary et je fais partie de plusieurs groupes qui luttent contre l'Accord de libre-échange. Je milite activement contre l'Accord de libre-échange depuis 1988, au sein du réseau Pro-Canada. Je suis en outre actif au sein d'organisations ouvrières.

Je vais d'abord parler du démembrement du Canada par les grandes entreprises, mais auparavant, je tiens à signaler que les audiences sont mal conçues et mal adaptées à l'ampleur du débat. Nous sommes tous réunis ici aujourd'hui pour évaluer l'avenir que l'Accord de libre-échange nord-américain réserve au Canada.

Le 7 octobre 1992, Mulroney a participé à une cérémonie de signature à San Antonio, au Texas, en compagnie des représentants américains et mexicains. L'accord commercial international qui a été signé ce jour-là vient s'ajouter à l'Accord de libre-échange canado-américain.

Depuis 1988, le Canada a connu sa pire récession économique depuis la crise des années trente, mais cette fois-ci, je pense que le Canada est lui-même à l'origine de cette récession. Certains de mes camarades du mouvement ouvrier suivent le débat depuis les élections fédérales de 1988. Au cours de la campagne électorale, nous avions prévu des pertes d'emplois à cause du libre-échange, la désindustrialisation, la privatisation et une capitulation massive face aux entreprises américaines ayant des visées transnationales. Le gouvernement conservateur proclamait à tous vents que l'ALÉ apporterait de nouveaux emplois. Il avait toutefois oublié de préciser que ces emplois iraient aux Américains, mais pas aux Canadiens.

L'Ontario a été particulièrement touché par la stratégie de désindustrialisation, mais Libéraux et Conservateurs s'accordent à accuser le premier ministre Bob Rae d'être la cause de la récession et du taux élevé de chômage. La population canadienne, quant à elle, sait que l'Accord de libre-échange canado-américain est la véritable cause de ce marasme et espère seulement que le projet d'accord de l'ALÉNA ne viendra pas aggraver la situation.

Non content de cela, Mulroney et ses amis hommes d'affaires proposent aux Canadiens un autre accord commercial international, l'Accord de libre-échange nord-américain qui remplacera l'ALÉ. L'ALÉNA remplace et complète le premier accord de libre-échange qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989. L'ALÉNA est un long et complexe document de 26 chapitres, alors que l'ALÉ n'en comptait que 21.

Les négociations de l'ALÉNA se sont déroulées sous le sceau du secret. Je déplore le fait que des conseillers des milieux industriels ont pu participer quotidiennement au processus de négociations par l'intermédiaire des groupes consultatifs sectoriels et des comités du commerce international, alors que la population canadienne en a été écartée. De fait, des douzaines de représentants des grandes entreprises, membres du CCCE, pour ne pas le nommer, ont pu constater les ébauches du document et exercer des pressions auprès des fonctionnaires et des bureaucrates. Par contre, les gens qui auront à subir les conséquences de l'ALÉNA n'ont pas eu cette chance.

## [Texte]

Why the secrecy? Some Canadians may ask, if it is such a great international trade deal, why all of the cloak and dagger tactics? Could it possibly be that this trade deal is fundamentally flawed? We know from the leaked February draft and from the official government summary that NAFTA will contain few improvements over the greatly flawed FTA. In fact, the threats to Canadian workers, our natural resources, our very sovereignty, are increased.

Canadian textile workers will be largely unprotected from cheap Mexican imports. The way would be cleared for north-south integration of trucking, busing, rail freight and courier services. In the auto sector NAFTA provides no Canadian content provisions, and therefore any new North American auto maker can access the Canadian market without investing in Canadian jobs. Again, this is deplorable.

There are no specific provisions for protecting health and safety standards or workers' rights, such as have been included in the European Economic Community draft proposals. Despite the high-minded rhetoric, there are no binding environmental protection provisions either.

NAFTA requires elimination of any discrimination in the availability and enjoyment of patent rights. Hence, the Mulroney government has introduced Bill C-22 and Bill C-91 in the House of Commons, extending patent rights for multinational drug firms, none of which are Canadian, at the expense of the Canadian generic drug manufacturers.

Provincial authority over industries such as banking and insurance will be eroded as provinces are forced to harmonize their rules with NAFTA.

These are but a few examples that are available under the NAFTA to evaluate, but certainly these predictions are too similar to the 1988 free trade election.

Canadians are generally opposed to NAFTA, and even the business community has grave doubts. An Angus Reid poll commissioned by External Affairs in March 1992 was obtained through an access to information request and was released by the Council of Canadians in July 1992. The government's own poll revealed that less than one in three Canadians, 29%, support NAFTA; and that's without even consulting the Canadian electorate. Seventy-five per cent of Canadians believe Canada loses more trade disputes with the U.S. than it wins. Opposition to NAFTA is based primarily on the belief that cheaper Mexican labour will threaten Canadian jobs. Only 37% of Canadians support the FTA, and 44% of manufacturers see NAFTA as a threat.

## [Traduction]

Pourquoi toutes ces manigances? Si cet accord commercial international est si extraordinaire, pourquoi ne pas en parler? Est-ce que cela signifie que l'accord commercial présente une faille grave? La fuite du mois de février et le sommaire officiel présenté par le gouvernement révèlent que l'ALÉNA contiendra peu d'améliorations par rapport à l'ALÉ, qui présente de graves défauts. De fait, l'ALÉNA est encore plus menaçant pour les travailleurs canadiens, nos ressources naturelles et notre propre souveraineté.

Les ouvriers canadiens du textile n'auront pratiquement aucune protection contre les importations à bon marché en provenance du Mexique. Nous pouvons nous attendre à une intégration Nord-Sud des services de camionnage, de transport des voyageurs par la route, du transport des marchandises par le rail et des services de messagerie. Dans le secteur de l'auto, l'ALÉNA ne prévoit aucune disposition de contenu canadien, si bien que n'importe quel nouveau constructeur d'automobiles nord-américain peut avoir accès au marché canadien sans avoir la moindre obligation de créer des emplois au Canada. Cet aspect est déplorable.

Contrairement aux propositions de la Communauté économique européenne, l'ALÉNA ne contient aucune disposition précise en matière de protection des normes de santé et de sécurité, ni des droits des travailleurs. Malgré les grandes déclarations de principe, l'accord ne contient aucune disposition obligatoire en matière de protection de l'environnement.

L'ALÉNA exige l'élimination de toute discrimination dans l'application des droits découlant des brevets. C'est pourquoi le gouvernement Mulroney a déposé à la Chambre des communes le projet de loi C-22 et le projet de loi C-91 qui visent à prolonger les droits d'exclusivité des multinationales du secteur pharmaceutique, dont aucune n'est canadienne, au détriment des fabricants canadiens de produits pharmaceutiques génériques.

Les provinces étant contraintes d'harmoniser leurs réglementations avec les dispositions de l'ALÉNA, elles ne pourront pas exercer un contrôle efficace sur le secteur des banques et des assurances.

Ce ne sont là que quelques exemples qui nous permettent d'évaluer l'ALÉNA, mais il est trop clair qu'on nous sert les mêmes boniments que lors des élections de 1988.

De manière générale, les Canadiens sont contre l'ALÉNA et le milieu des affaires lui-même émet de graves réserves. Le Conseil des Canadiens a obtenu grâce au programme d'accès à l'information et publié en juillet 1992 un sondage Angus Reid commandé par les Affaires extérieures en mars de cette année. Le propre sondage du gouvernement révèle que moins d'un Canadien sur trois, soit 29 p. 100, est en faveur de l'ALÉNA; et tout cela sans même consulter l'électorat canadien. Soixante-quinze pour cent des Canadiens estiment que le Canada est plus souvent perdant que gagnant en cas de différend commercial avec les États-Unis. Les détracteurs de l'ALÉNA craignent surtout que les emplois canadiens seront menacés par la main-d'oeuvre mexicaine à bon marché. Seulement 37 p. 100 de Canadiens appuient l'Accord de libre-échange, tandis que 44 p. 100 des fabricants considèrent l'ALÉNA comme une menace.



[Text]

[Translation]

• 1610

Furthermore, the poll found that Canadians think the Conservative government has done nothing to help the economy. It's done a lot to make it worse and has sold jobs down the river. The top two reasons given in this poll for the recession were the Canada-U.S. free trade deal and the goods and services tax. Eighty per cent believe jobs lost to the recession will likely never come back, will be permanent job loss.

Under NAFTA, as with the FTA, there will be continuing pressure to lower our labour and social standards to those prevailing in the lowest wage states in the U.S.—the right-to-work states, I might add, where they don't respect collective bargaining rights or the right to strike or the right to organize.

The only difference is that the standards will now be those of Mexico, the downward spiral instead of the upward spiral. NAFTA will bring this Mexican low-wage competition right into Alberta and Canada. We see the BCNI transnational corporate agenda, as legislated by the Mulroney Tory government, as profit before people instead of people before profit; a regulated economy, not unbridled capitalism.

I've read countless articles on the effects of the FTA and the Conservative government agenda. Always the Progressive Conservative government refuses to accept responsibility for their economic policies. In an interview with *This Magazine*, Thomas d'Aquino fails to admit the devastating effect of the free trade agreement on Canada. He hides behind the corporate veil and smooth-talks his way around the issues.

Economic policy as espoused by the BCNI and the Mulroney Tories has been a total and absolute failure with the highest unemployment rate since the Great Depression and a loss of jobs Canada has never seen before, especially in the manufacturing sector.

Canadians are looking for answers, not secrecy, not hypocrisy. Where is the draft text agreement? Where are the research studies of the impact of this international trade deal? We're going to pierce the corporate veil. For the love of Canada, come clean with the Canadian people. I urge New Democrats, Liberals and Progressive Conservatives to defeat this North American Free Trade Agreement so that we have a democracy that has compassion and caring for its people, not corporate greed and corruption.

We have heard figures and percentages thrown about. Explain those figures extolling the benefits of the FTA to the 11.6% unemployed, higher if you include the underemployed. As a concerned Canadian, I can't wait for the next federal

D'autre part, le sondage révèle que les Canadiens pensent que le gouvernement Conservateur n'a rien fait pour stimuler l'économie. Au contraire, il a contribué à aggraver la situation et à accentuer les pertes d'emploi. Pour les répondants, la récession a été causée avant tout par l'Accord de libre-échange canado-américain et la taxe sur les biens et services. Quarante-vingt pour cent des répondants estiment que les emplois perdus à cause de la récession sont perdus à tout jamais.

Tout comme l'ALÉ, l'ALÉNA continuera à provoquer un fléchissement de nos normes de travail et de nos normes sociales afin de les porter au même niveau que celles qu'appliquent les États américains où les travailleurs sont les moins bien payés, les États qui déforment le droit au travail et qui ne respectent ni le droit aux négociations collectives, ni le droit de grève, ni le droit de se syndiquer.

La seule différence, c'est que les normes de référence seront désormais celles du Mexique et que nous serons soumis au nivellement par le bas plutôt que vers le haut. À cause de l'ALÉNA, la concurrence des petits salaires mexicains viendra s'exercer jusqu'en Alberta et dans tout le Canada. Le programme corporatif transnational du CCCE, entériné par le gouvernement Conservateur Mulroney fait apparemment passer le profit avant l'élément humain; nous voulons une économie réglementée mais pas un capitalisme débridé.

J'ai lu un grand nombre d'articles portant sur les conséquences de l'ALÉ et du programme du gouvernement Conservateur. Les Progressistes conservateurs refusent d'accepter la responsabilité de leurs politiques économiques. Dans un interview reproduit par *This Magazine*, Thomas d'Aquino refuse d'admettre l'effet dévastateur que l'Accord de libre-échange a eu sur le Canada. Il se retranche derrière le droit au secret des conseils d'administration et élude cautélement les questions.

La politique économique adoptée par le CCCE et les Conservateurs de Mulroney s'est soldée par un désastre monumental qui a amené le plus haut taux de chômage depuis la crise et des pertes d'emplois sans précédents au Canada, surtout dans le secteur manufacturier.

Les Canadiens ne veulent pas qu'on leur fasse des cachotteries et veulent autre chose que des réponses hypocrites. Où est le texte provisoire de l'Accord? Où sont les recherches sur les conséquences de cet accord commercial international? Nous allons percer le secret des conseils d'administration. Pour l'amour du Canada, nous vous demandons de respecter les Canadiens. Nous demandons aux Néo-Démocrates, aux Libéraux et aux Progressistes Conservateurs de dire non à l'Accord de libre-échange nord-américain et de se prononcer en faveur d'une démocratie qui mettra à l'honneur la compassion et bannira la cupidité et la corruption des entreprises.

On nous a jeté des chiffres et des pourcentages à la figure. Essayez d'expliquer ces chiffres vantant les avantages de l'ALÉ aux chômeurs qui représentent 11,6 p. 100 des travailleurs, pourcentage qui est encore plus élevé si on y

[Texte]

election when we Canadians will have a chance to let the Mulroney Tory government know what we think about the FTA and NAFTA and its economic, political and social policies. Average Canadians will decide the fate of this uncaring, compassionless Tory government.

I say abrogate the free trade agreement, the North American Free Trade Agreement. Yes, you can put me on your computer as an anti-free trader, a crypto-communist NDP, a left-leaning protagonist. I will then be a proud Canadian. I thank you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Singer.

We have about two minutes left. Any questions for the witness? I think he was—

**Mr. Harvey:** Admirably clear.

**Mr. Singer:** I brought lots of stuff.

**The Chairman:** Mr. Singer, you may want to table your speech with the clerk.

**Mr. Singer:** I'll probably get it typed up. Then I'll table it.

**The Chairman:** You can send it to the clerk. Thank you.

• 1615

**Mr. Singer:** Thank you.

**The Chairman:** Our next witness will be Dr. Stephen J. Randall from the University of Calgary Chair on American Studies. I believe Dr. Randall's brief has been distributed to the members.

**Dr. Stephen J. Randall (Individual Presentation):** Mr. Chairman, you have an abbreviated document, which is essentially a summary of comments on NAFTA winners and losers.

I have also provided the clerk of the committee with a copy of a more extensive paper entitled "The Political Economy of North American Integration", an historical perspective that focuses very much on United States foreign economic policy as a way in which to try to understand the larger context.

I know our time, and your time in particular—and you must be exhausted—is very short. However, in a sense, since you have the document, I would rather summarize very briefly and then allow opportunity for questions if that meets your preference. I'm sure you'd like to see 5 p.m. arrive as soon as possible at this stage.

In the summary document I simply outline the areas in which there are pros and cons, although I think the cons in many respects very substantially outweigh the positive dimensions of the North American Free Trade Agreement.

I think a critical dimension that must be stressed in analysing NAFTA is that what damage there is has already been done in large part by the Canada-U.S. Free Trade Agreement. NAFTA is, in many respects, simply an additional nail in the coffin. Frankly—and I say this as objectively as possible as an academic analyst—it is something of a sideshow even though the potential impact of low labour standards in the Mexican environment, which have been referred to by a number of speakers already, I think is a very serious issue that needs to be addressed.

[Traduction]

inclut les victimes du sous-emploi. Je suis inquiet pour l'avenir et j'ai bien hâte d'arriver aux prochaines élections fédérales, comme beaucoup d'autres Canadiens, pour pouvoir dire au gouvernement Conservateur Mulroney ce que je pense de l'ALÉ et de l'ALÉNA et de ses mesures économiques, politiques et sociales. Les Canadiens moyens décideront du sort de ce gouvernement Conservateur insensible et méprisant.

Je demande l'abrogation de l'Accord de libre-échange et de l'Accord de libre-échange nord-américain. Oui, vous pouvez me fichier sur votre ordinateur comme opposant du libre-échange, gauchiste et socialiste cryptocommuniste. Je n'en demeure pas moins fier d'être Canadien. Je vous remercie.

**Le président:** Merci monsieur Singer.

Il nous reste encore deux minutes. Est-ce qu'il y a des questions? Il me semble que le témoin a été. . .

**M. Harvey:** Extrêmement clair.

**M. Singer:** J'ai apporté beaucoup de documentation.

**Le président:** Monsieur Singer, vous pouvez remettre votre allocution au greffier.

**M. Singer:** Je la remettrai plus tard, après l'avoir fait dactylographier.

**Le président:** Vous pouvez l'envoyer au greffier. Merci.

**Mme Singer:** Merci.

**Le président:** Notre témoin suivant est M. Stephen J. Randall, de la Chaire d'études américaines de l'Université de Calgary. Je crois que les membres du comité ont reçu un exemplaire du mémoire de M. Randall.

**M. Stephen J. Randall (présentation individuelle):** Monsieur le président, je vous ai remis un document résumé qui contient essentiellement un condensé de commentaires sur les gagnants et les perdants de l'ALÉNA.

J'ai en outre remis au greffier du comité un document plus complet intitulé «The Political Economy of North American Integration», analyse historique qui s'intéresse de près à la politique économique étrangère des États-Unis afin d'élargir sur un contexte plus vaste.

Je sais que nous sommes limités par le temps, surtout vous, et que vous devez être fatigués; cependant, puisque vous avez le document devant vous, je vais présenter un bref résumé avant de répondre à vos questions, si cela vous convient. Je suis sûr que vous attendez 17 heures avec impatience.

Dans le résumé que je vous ai remis, je me contente de soupeser le pour et le contre. Sous bien des angles, je crois malgré tout que l'Accord de libre-échange nord-américain a plus d'incidences négatives que d'effets positifs.

Quant on analyse l'ALÉNA, il ne faut pas oublier que cet Accord ne fait qu'aggraver le mal qu'a déjà causé l'Accord de libre-échange canado-américain. Tout en restant aussi objectif que doit l'être tout analyste universitaire, je peux dire que l'ALÉNA n'a qu'une importance relative, malgré les incidences que pourraient avoir les normes de travail particulièrement faibles dans le contexte mexicain. Plusieurs intervenants ont déjà parlé de cette question très grave qu'on ne saurait éluder.



*[Text]*

Essentially, NAFTA is the FTA enlarged, with two modifications in the rules of origin, as I have noted in my summary. One relates to the rules of origin for automobiles and the other one to fabrics and fibres.

To touch as quickly as possible, then, on these areas, winners for Canada would be the oil and gas industry. I don't think there's any question that in the short term, at least, the oil and gas industry, including the service sector and technology, is going to benefit from any NAFTA agreement that is concluded. I am including petrochemicals in this area, but there is no question in my mind that Alberta stands to gain, certainly in the short term.

I would, however, remind members of the oil and natural gas industries that Mexico is in fact a much more substantial producer of oil than Canada is. Canada could in fact not compete in an open market. It also has much larger resources of natural gas. Recently one has heard discussions of Canada's exporting natural gas through pipelines to Mexico. If Mexico decides to make full exploitation of its natural gas, I'm afraid such notions are ludicrous.

Nonetheless, since Mexico has not found it economically viable at this stage to develop its natural gas, I think in the short term we have substantial opportunities for making sales in a number of areas, including in technology. There's also, I think, a significant opportunity for Canadian natural gas producers and manufacturers of natural gas and propane technology in the conversion of Mexican automobiles to natural gas and propane in order to alleviate the disastrous levels of air pollution that are current not only in Mexico City, but particularly in Mexico City.

The document goes on to outline some of the details on the reserves and exploitation of oil and natural gas in Mexico.

There's no question that trade liberalization and investment liberalization, particularly in electricity, allowing private sector firms to compete in the country, will provide opportunities for Canadian investors. Banking and other Canadian financial services unquestionably will make gains under the investment liberalization. I think we've seen very similar beneficiaries, shall we say, in the Canada-U.S. FTA. We're dealing with essentially the same sectors making very similar kinds of gains.

This is also true in transportation equipment, in telecommunications and professional services. I note that in almost all instances we are making white-collar gains, not blue-collar gains. That is not a political comment; it is an economic observation.

I think there is no question that for those who have experience in this area, simplification of import procedures and the elimination of import licensing requirements will make life a lot more pleasant for Canadian exporters who are

*[Translation]*

L'ALÉNA est essentiellement un prolongement de l'ALÉ qui contient, comme je l'ai noté dans mon résumé, deux modifications au niveau des règles d'origine. La première se rapporte aux règles d'origine s'appliquant aux automobiles et la deuxième aux tissus et fibres.

Rapidement, on peut dire que le gagnant, au Canada, sera le secteur pétrolier et gazier. Je ne pense pas qu'on puisse faire erreur, tout au moins à court terme, en affirmant que l'industrie pétrolière et gazière, y compris le secteur des services et le secteur technique, bénéficieront de l'ALÉNA, quelles qu'en soient les dispositions. À mon avis, l'industrie pétrochimique sera favorisée, mais je suis certain que la province de l'Alberta sera gagnante, tout au moins à court terme.

Il faut toutefois rappeler aux membres des industries pétrolières et gazières que le Mexique est en fait un beaucoup plus grand producteur que le Canada. Le Canada ne pourrait pas lui faire concurrence sur un marché libre. D'autre part, les ressources mexicaines de gaz naturel sont beaucoup plus abondantes. On a parlé récemment de la possibilité pour le Canada d'exporter du gaz naturel par pipeline au Mexique. J'ai bien peur que de tels projets soient sans lendemain si le Mexique décide d'exploiter intensément ses réserves de gaz naturel.

Malgré tout, puisque le Mexique estime que l'exploitation de son gaz naturel ne serait pas économiquement viable pour le moment, je crois que le Canada peut bénéficier d'importants débouchés à court terme dans plusieurs domaines, y compris celui de la technologie. D'autre part, je pense qu'il y aura d'importants débouchés pour les producteurs canadiens de gaz naturel et les fabricants de matériel utilisé pour la conversion des automobiles mexicaines au gaz naturel et au propane afin de réduire les niveaux catastrophiques de pollution que connaissent Mexico et d'autres villes.

Le document donne d'autres détails sur les réserves et l'exploitation du pétrole et du gaz naturel au Mexique.

Il est certain que la libéralisation du commerce et des investissements, en particulier dans le secteur de l'électricité, ouvrira de nouveaux marchés aux investisseurs canadiens, en donnant aux firmes des secteurs privés accès aux marchés intérieurs. D'autre part, il est incontestable que les services bancaires et d'autres services financiers canadiens bénéficieront de la libéralisation des investissements. Je crois que l'Accord de libre-échange canado-américain a eu des résultats très semblables. Essentiellement, je pense que les mêmes secteurs bénéficieront d'avantages très semblables.

Ce sera également le cas pour les fabricants de matériel de transport, les télécommunications et les services professionnels. Dans presque tous les cas, l'accord sera avantageux pour les employés de bureau, mais pas pour les travailleurs manuels; ce n'est pas là un commentaire politique mais une observation économique.

Il est pratiquement certain que la simplification des procédures d'importation et d'élimination des licences obligatoires rendra la vie plus facile pour les exportateurs canadiens qui ont de l'expérience dans ce domaine et qui

[Texte]

trying to sell commodities in Mexico. I think there is no question at all. It's also true that it is useful to establish dispute settlement mechanisms. I clearly have no quarrel in that regard either, as long as they work effectively.

• 1620

As I have noted here, I am concerned about whether the increased North American content for automobiles—from 50% under the Auto Pact and the FTA to 62.5% under the NAFTA—will increase any foreign investment in Canada, whether it will result in increased Canadian automobile and auto parts production, or whether there will simply be added incentive to invest in Mexico—with low Mexican wages—or in the southern United States, to take advantage of increasingly high-tech maquiladora and non-maquiladora manufacturing in northern Mexico.

It is true that under the NAFTA, as I've said, Canada acquires the immediate right to sell medium-and heavy-duty trucks and buses in the Mexican market, as does the United States. But, again, my caution is that in the short term and, indeed, even in the long term we are looking at a consumer market in Mexico that bears no relationship at all to the total population. This point cannot be stressed too strongly. The market simply isn't there. The people will not be buying Intrepids and other new-model Chryslers, or Fords. If you look at the cars that are on the Mexican roads and if people have any experience with Mexican society at all, they will recognize that we are not dealing with analogous societies.

In the area of agriculture, the people I have talked to who work in the agricultural area, such as agricultural economists and others, including people who are in the export sector here, suggest that Canada's unlikely to make any significant gains and that our wheat sales, for instance, have already reached an optimum level. Mexico is already a significant producers of grains, of course. We also sell swine and cattle semen to Mexico in breeding stock; that will continue and is a very important area of the Canadian-Mexican linkage. I would like to see those linkages continued, but they're small. We're talking about \$65 million in agricultural sales to Mexico, and this amount is not going to stimulate the Mexican economy.

In addition, there are areas in which Canada is very vulnerable, and I've noted a number of those areas in the report.

If there's improvement in Mexican and American environmental protection, I think we're all beneficiaries. But if you look at the NAFTA, which has been described by some as the greenest free trade agreement we have—it's the only one I'm aware of that includes any provision on environmental standards—what does it say on environmental standards? It says simply that there is a prohibition against the lowering of environmental standards in order to attract

[Traduction]

cherchent à écouler leurs produits au Mexique. Je pense que cela ne fait aucun doute. Il est tout aussi vrai qu'il convient de disposer de mécanismes de règlement des différends commerciaux. Je n'ai aucune réserve à cet égard, dans la mesure où les mécanismes fonctionnent bien.

Comme je l'ai mentionné dans mon mémoire, je me demande si l'augmentation du contenu nord-américain qui est passée, pour les automobiles, de 50 p. 100 aux termes du pacte de l'automobile et de l'ALÉ, à 62,5 p. 100 aux termes de l'ALÉNA, entraînera une augmentation des investissements étrangers au Canada, ou une augmentation de la production canadienne d'automobiles et de pièces détachées, ou encore incitera tout simplement les fabricants à investir dans le sud des États-Unis ou au Mexique, pour profiter des faibles salaires horaires mexicains et des avantages des industries de la maquiladora et des autres secteurs du nord du Mexique, qui se mettent de plus en plus au diapason de la haute technologie.

Il est vrai que l'ALÉNA confère automatiquement au Canada, ainsi qu'aux États-Unis, le droit de vendre sur le marché mexicain des camions et autocars lourds et mi-lourds. Mais, là encore, je pense qu'on ne saurait trop insister sur le fait qu'à court terme et même à long terme, le marché mexicain n'est pas à l'échelle de la population en général. Le marché est tout simplement inexistant. Les Mexicains n'achèteront pas des voitures Intrepid ni les nouveaux modèles de chez Chrysler ou Ford. Il suffit de voir quelles sont les voitures qui sillonnent les routes mexicaines et de s'intéresser de près à la société mexicaine pour comprendre que nous ne vivons pas dans le même monde.

Pour ce qui est de l'agriculture, les spécialistes à qui j'ai parlé, qu'il s'agisse d'économistes agricoles ou d'exportateurs, sont convaincus que le Canada ne fera pas de gains importants et que nos ventes de blé, par exemple, ont déjà atteint leur niveau optimal. Le Mexique est déjà un important producteur de céréales. Nous vendons aussi aux éleveurs mexicains du sperme porcin et bovin; ces exportations qui représentent un aspect très important des échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique se poursuivront. Je souhaite que ces échanges soient maintenus, mais ils sont plutôt limités. Ces ventes de produits agricoles au Mexique sont de l'ordre de 65 millions de dollars. Il est fort peu probable qu'elles contribuent à stimuler l'économie mexicaine.

En revanche, certains secteurs canadiens sont très vulnérables. Je les ai notés dans mon mémoire.

Je pense que nous bénéficierons tous d'un renforcement des dispositions mexicaines et américaines en matière de protection de l'environnement. Toutefois, quelles sont les dispositions de protection de l'environnement que contient l'ALÉNA que certains ont présenté comme un accord de libre-échange «vert» et qui est, à ma connaissance, le seul à contenir des normes environnementales? L'ALÉNA prescrit tout simplement qu'il est interdit aux signataires d'abaisser



## [Text]

foreign investment. If you spent time along the Mexican-U.S. border, I think you'd share my skepticism that this provision has any teeth and is anything more than window dressing.

For Mexico, in terms of gains, it gains what Canada sought in the NAFTA: reasonably improved access to the U.S. market and a capacity to attract more foreign investment. If the agreement works as well for Mexico as it did for Canada, I'm not optimistic.

In terms of losers, although I have already made some allusions in that direction, I see no reason at all, no logic, and no economic evidence whatsoever—and I say this as a professional political economist—to assume that foreign investment in the Canadian auto industry will increase relative to that of Mexico, when one considers that the Ford-Mazda plant at Hermosillo is considered to be one of the most efficient in the world.

It's a legitimate concern that Canadian labour simply cannot compete, not only with the low-technology maquiladoras, which dominated the industry from the 1960s when they were established until the early 1980s, to the now high-tech maquiladoras, including the automobile sector, which are considered to be among the most efficient in the world. With wages that range between \$4 and \$8 a day, even if only 18% of total manufacturing costs is constituted by labour costs, wages in that range can, under any logic, attract capital if labour proves to be efficient and investment profitable. That's why the investment is there and why it is continuing to grow: it is profitable. Labour is, indeed, actually efficient.

I also can't see any way Canadian manufacturing workers will benefit from the agreement in the short term. Canadian manufacturing can't compete with the maquiladoras that are presently in bond to assembly plants. Under the NAFTA they don't have to remain in bond to be able to sell in the Mexican market. Indeed, the Salinas de Gortari government has already begun to liberalize during the last couple of years the terms under which the maquiladoras function in Mexican to allow sales directly into the Mexican market.

• 1625

In the area of fibres and yarn, of course, tougher rules of origin in that area are going to increase the cost of production in the Canadian textile and apparel industry even if that is offset, to some extent, by granting larger Canadian quotas in the American market for goods that don't meet the rules of origin specifications.

Consider Mexican agriculture. Manuel Nunez, one of the NAFTA negotiators, certainly acknowledges this. Every Mexican official I have talked to acknowledges that Mexican agriculture is highly vulnerable. That's why Mexican agriculture, under NAFTA, has the longest phase-in period of 15 years.

## [Translation]

leurs normes environnementales de manière à attirer des investissements étrangers. Ceux qui ont voyagé un peu partout le long de la frontière américano-mexicaine partageront mon scepticisme quant à l'efficacité de cette disposition, qui me paraît être purement symbolique.

Le Mexique obtient ce que le Canada recherchait dans l'ALÉNA, en l'occurrence un meilleur accès au marché américain et la capacité à attirer plus d'investissements étrangers. Si l'accord donne les mêmes résultats au Mexique qu'au Canada, il n'y a certes pas lieu d'être optimiste.

Quant aux perdants, j'y ai déjà fait allusion et je ne vois absolument aucune raison, aucun indice économique qui nous incite à espérer une augmentation des investissements étrangers dans l'industrie automobile canadienne plutôt que dans l'industrie mexicaine. L'usine Ford-Mazda, installée à Hermosillo et considérée comme une des plus rentables du monde, nous en donne la preuve. Et là, c'est l'économiste politique professionnel qui vous parle.

On peut craindre que la manœuvre canadienne ne soit pas du tout à la hauteur de la concurrence, non seulement la concurrence à faible technologie des maquiladoras qui ont dominé l'industrie entre les années 60 et le début des années 80, mais également des maquiladoras qui appliquent la haute technologie, y compris dans le secteur de l'automobile et qui sont considérés comme parmi les plus rentables du monde. Il est indéniable que des industries dont la main-d'œuvre est payée entre 4\$ et 8\$ par jour, même si la masse salariale représente seulement 18 p. 100 de l'ensemble du prix de revient, attirera des capitaux si la main-d'œuvre est efficiente et les investissements rentables. Les investissements continuent d'augmenter, car ils sont rentables. Le fait est que la main-d'œuvre est vraiment efficiente.

Je ne vois pas comment les travailleurs canadiens des secteurs manufacturiers pourraient bénéficier de l'accord, à court terme. Le secteur manufacturier canadien ne peut pas concurrencer les maquiladoras. Les fabricants canadiens ne peuvent pas concurrencer les usines d'assemblage sous douane des maquiladoras. Grâce à l'ALÉNA, les usines seront libérées de l'interdiction de vendre sur le marché mexicain. D'ailleurs, le gouvernement Salinas de Gortari a déjà libéralisé depuis deux ans les règlements applicables aux maquiladoras afin de les autoriser à vendre directement leurs produits sur le marché mexicain.

Bien sûr, dans le secteur des fibres et du fil, des règles d'origine plus rigoureuses vont entraîner une augmentation du coût de production dans l'industrie canadienne du textile et du prêt-à-porter même si cela est compensé, dans une certaine mesure, par le fait que le Canada bénéficiera de contingents plus généreux sur le marché américain pour les produits qui ne satisfont pas aux conditions des règles d'origine.

Prenons l'agriculture mexicaine. Un négociateur de l'ALÉNA, Manuel Nunez, le reconnaît volontiers. Tous les officiels mexicains auxquels j'ai parlé reconnaissent que l'agriculture de leur pays est très vulnérable, et c'est la raison pour laquelle elle bénéficie, dans le cadre de l'ALÉNA, de la période d'adaptation la plus longue, à savoir 15 ans.

## [Texte]

Jorge Calderon, to whom I was speaking very recently and whose book I read very recently, is a part of the democratic revolution of Cardenas and a deputy from Mexico City and an agricultural economist. He estimates that Mexico has already lost—even prior to NAFTA—60,000 jobs in the agricultural sector from American competition in the Imperial Valley across the border. This is without getting into the details of availability of water, the problems of control of the Colorado River, irrigation availability, and a whole range of other issues.

It's perfectly true, as the representative of the Calgary Chamber of Commerce said a few moments ago, that Mexican industrial labour does stand to gain if there are improved working conditions and rising wages, even if those wages are relatively poor. They will only make real progress in a North American environment if their wages and standard of living rise to a North American standard rather than to simply a semi-developed Mexican standard. Until those wages, working conditions and living conditions rise to that level, I think we can hardly speak with straight faces about the harmonization of conditions across North America and the creation of level playing fields on a continental level.

Finally, some sectors of Mexican manufacturing also cannot compete. Hence, in those import-sensitive areas, tariff elimination is being phased in again over 10 years. This includes furniture, pharmaceuticals, some wood products, finished metal products and so on down the line.

I think anyone will admit that there are going to be significant structural adjustments that occur with this agreement. It may be a positive structural adjustment in the long term, but we're going to have to look at very significant structural adjustments in the short term and some dislocation in the Canadian context, which will probably occur much more dramatically than in the Mexican context in both the short and the long term.

I've also brought for the committee a copy of a recent book we published, entitled *North America Without Borders*?. You will note that it has a question mark at the end of that. It looks at integrating Canada and the United States and Mexico. It's a collection of essays by very distinguished specialists in their fields. I think they are balanced in nature. There are certainly some pro-NAFTA and some anti-NAFTA papers in that volume, but the committee is welcome to use it at its leisure. Thank you.

**The Chairman:** Thank you, Dr. Randall.

We have time for Mr. Barrett's short question and Mr. Richardson's short question.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, Dr. Randall has forced a different perspective on the committee as far as I'm concerned. I will revert, however, briefly to my academic background and share with you, first of all, my opinion of your assessments.

## [Traduction]

Jorge Calderon, avec lequel je me suis entretenu très récemment et dont je viens de lire l'ouvrage, est un économiste agricole, député de la ville de Mexico, qui est identifié à la révolution démocratique dite Cardenas. Il estime que le Mexique a déjà perdu—avant même l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, 60 000 emplois dans le secteur agricole à cause de la concurrence américaine dans la l'Imperial Valley qui se trouve de l'autre côté de la frontière. Et cela sans mentionner les détails de la disponibilité de l'eau, des problèmes de régularisation du débit du Colorado, des possibilités d'irrigation et toute une gamme d'autres problèmes.

Il est indubitable, comme l'a déclaré il y a quelques mois un représentant de la Chambre de commerce de Calgary, que les travailleurs de l'industrie au Mexique bénéficieront d'une amélioration des conditions de travail et d'une augmentation des salaires, même si ces salaires restent relativement bas. Mais leur condition ne progressera véritablement dans le contexte nord-américain que si leurs salaires et leur niveau de vie s'élèvent au niveau Nord-Américain plutôt qu'au niveau d'un pays semi-développé comme le Mexique. Tant que ces salaires, conditions de travail et niveau de vie n'auront pas atteint le niveau nord-américain, je ne pense pas que l'on puisse parler sérieusement d'une harmonisation des conditions dans toute l'Amérique du Nord et de la création de règles du jeu équitables à l'échelle continentale.

En dernier lieu, plusieurs secteurs de l'industrie manufacturière mexicaine ne sont pas non plus en mesure de soutenir la concurrence. Aussi, dans ces secteurs très sensibles aux importations, la suppression des tarifs douaniers s'étendra également sur 10 ans. On parle ici notamment des secteurs de l'ameublement, des produits pharmaceutiques, de certains produits ligneux, d'articles métalliques finis et ainsi de suite.

Je pense que tout le monde reconnaîtra que d'importants ajustements structurels se produiront avec l'entrée en vigueur de cet accord. Cela peut s'avérer positif à long terme, mais nous allons devoir faire face à d'importants ajustements structurels à court terme et à un bouleversement du contexte canadien dont les effets seront probablement beaucoup plus dramatiques qu'au Mexique, aussi bien à courte échéance qu'à longue échéance.

J'ai aussi apporté au comité un exemplaire d'un ouvrage que nous avons récemment publié intitulé *North America without borders*?. Vous remarquerez le point d'interrogation. On y examine l'intégration du Canada, des États-Unis et du Mexique. Il s'agit d'un recueil d'essais pondérés rédigés par d'éminents spécialistes. Certains sont favorables à l'ALÉNA d'autres sont contre, mais j'invite le comité à en prendre connaissance à sa convenance. Je vous remercie.

**Le président:** Merci monsieur Randall.

Il nous reste assez de temps pour une brève question de monsieur Barrett et une autre par monsieur Richardson.

**M. Barrett:** En ce qui me concerne, monsieur le président, M. Randall a imposé au comité une différente vision des choses. Toutefois, je vais revenir brièvement sur mes antécédents universitaires et vous ferai part pour commencer de mon opinion sur vos évaluations.



[Text]

I think essentially that I could agree with almost everything in terms of a subjective assessment. The difficulty we have—

**Dr. Randall:** I was trying to be objective.

**Mr. Harvey:** Yes. Well, a lot of it is subjective still because we have a handicap of not having any significant sector-by-sector studies prepared by the government from the committee. I say in all honesty that we have to assume that any responsible government would have done such studies. Perhaps this government didn't do them, but we don't have them in front of us.

I want to focus on a couple of suggestive things. On page 4, you open your paragraph by saying, "I see no logical reason to assume that foreign investment in the Canadian automobile industry. . ." and so on. I just want to refer you to the one academic work that is available relative to this particular paragraph. Professor Harley Shaiken of University of California at San Diego did a five-year study of the very same Ford-Mazda plant. Productivity was 90% across the board. In engine blocks it was a 108% capacity. The image or the mythology of the Mexican worker being this sombrero head riding on a donkey is totally debunked in Shaiken's study.

• 1630

There are two other studies I'd like to refer you to. Professor Ted Cohen at Simon Fraser University has done the only analysis I know of vis-à-vis the agricultural industry. It's a very down-the-middle analysis. Ted Cohen is obviously not political at all, but the final conclusion is pretty devastating relative to the dislocation of the indigenous agricultural system in Mexico.

Last but not least, I met with José Cuellar just a week ago today in Mexico City. He has updated the documentation of the impact and dislocation. His suspicion—and he's a very cautious economist—is that the dislocation in the agriculture community will lead to a further pressure to downgrade rewards for work. There will be more piece work in the maquiladora, more of the mobile labour force brought in the maquiladora and more turnover than the 17% that takes place now.

He predicts destabilization of the agriculture base, higher unemployment of rural people and a wider pool of people to pull replacement workers from without having any drive to increase wages. He fears that any hope of expansion of consumer spending possibilities is diminished by that rapidly enlarged labour pool.

These are three superb academic papers, none of which are Tory, Liberal or NDP. I'm afraid we generally eschew facts in these debates, and I want to thank you for bringing us back to some of them.

**Mr. Richardson:** Coincidentally, I want to raise the same point Mr. Barrett raised, and that is your reference to seeing a logical reason to assume that foreign investment in the Canadian auto industry will increase relative to that in

[Translation]

Je pense qu'il me serait possible, foncièrement, d'accepter presque tout ce qui a été dit en me plaçant dans une perspective subjective. Mais ce qui fait problème. . .

**M. Randall:** Je me suis efforcé d'être objectif.

**M. Harvey:** C'est vrai. Toutefois, la subjectivité occupe une grande place, du fait que nous souffrons du handicap que le gouvernement n'a pas préparé pour le comité d'études importantes secteur par secteur. Franchement, je pense qu'on aurait pu s'attendre qu'un gouvernement responsable fasse de telles études. Il est possible que certaines études aient été faites par le gouvernement, mais nous n'en disposons pas.

Je vais me focaliser sur quelques aspects révélateurs. À la page 4, votre paragraphe commence par «Je ne vois aucune raison logique de présumer que les investissements étrangers dans l'industrie automobile canadienne. . .» et ainsi de suite. Je vous renvoie au seul travail universitaire qui est disponible à ce propos. Le professeur Harley Shaiken de l'Université de Californie à San Diego a effectué une étude de cinq ans de la même usine, soit Ford-Mazda. Il a constaté que la productivité était de 90 p. 100 à tous les niveaux. Pour ce qui est des blocs-moteurs, la capacité de production atteignait 108 p. 100. L'image ou le mythe du travailleur mexicain avec son sombrero et son bourricot est totalement démystifiée par le travail du professeur Shaiken.

Il y a deux autres études dont j'aimerais vous parler. Le professeur Ted Cohen de l'Université Simon Fraser a réalisé la seule analyse que je connaisse de l'industrie agricole. Il s'agit d'un travail très sobre et pondéré. Ted Cohen n'a bien évidemment pas de visées politiques, mais sa conclusion est on ne peut plus accablante en ce qui a trait à la dislocation du système agricole indigène au Mexique.

Dernière chose, mais pas la moindre, il y a tout juste une semaine à Mexico, j'ai rencontré José Cuellar qui a mis à jour la documentation sur l'impact de l'ALÉNA et sur les bouleversements qui ont découlé. Il soupçonne—et je précise qu'il s'agit d'un économiste très prudent—que la dislocation du monde agricole ira dans le sens d'une nouvelle dégradation de la rémunération du travail. On fera plus de travail à la pièce dans la maquiladora, plus de main-d'œuvre immigrante sera attirée dans la maquiladora, et le roulement de personnel dépassera les 17 p. 100 actuels.

M. Cuellar prédit une déstabilisation de la base agricole, un chômage plus élevé dans la population rurale, et l'augmentation du nombre de travailleurs suppléants, sans que l'on constate pour autant une tendance à l'augmentation des salaires. Il craint que tout espoir d'expansion de la consommation soit contrecarré par la progression rapide du réservoir de main-d'œuvre.

Ce sont là trois excellents travaux universitaires, qui ne se réclament d'aucun parti politique. Je sais qu'on évite généralement de parler des faits dans de tels débats, mais je vous remercie de nous avoir permis d'en discuter de quelques-uns d'entre eux.

**M. Richardson:** Il se fait que j'aimerais soulever la même question que M. Barrett, à savoir votre référence à une raison fort logique de supposer que les investissements étrangers dans l'industrie automobile canadienne

[Texte]

Mexico. As a "professional political economist", I wonder how you could rationalize Ford's recent announcement that it was putting over \$2 billion investment into the Windsor plant to build the engine plant. Chrysler has announced it is building a plant in Bramalea, Ontario, for the production of its new LH platform. That's the whole new line of cars Chrysler is betting the farm on, beginning with the Intrepid car. GM has committed to another \$320 million investment to upgrade its Ste. Thérèse, Quebec, plant. All these announcements have been made since the tabling of the NAFTA agreement.

**Dr. Randall:** Your point is very well taken. Your figures are all entirely correct. If you look at the particular automobiles being manufactured under that extended investment in the Canadian context, they're not cars that could be sold in Mexico. Those cars currently could not be sold in Mexico under a whole range of environmental protection standards. The engines are simply too large in a number of cases. That applies to the Intrepid. If you check your information on the—

**Mr. Richardson:** It wasn't a question of selling cars in Mexico. You were pointing out. . .

**Dr. Randall:** I am talking about investment as well as sales.

**Mr. Richardson:** You were talking about foreign investment in the Canadian auto industry, not selling cars in Mexico. The basis of your entire—

**The Chairman:** Order.

**Dr. Randall:** Your figures are correct. I have no quarrel with them at all. If you are going to invest in the Mexican environment, you will have to produce a particular line of automobiles suitable for Mexican, Latin American and Third World markets rather than the Canadian market. Therefore, there is great logic to the Chrysler and General Motors investment in the Canadian context.

If, however—and let me put the question back to you—you can produce in Mexico, which you can't currently prior to NAFTA, the same automobile that would be used in the Canadian market at a labour cost of about one-quarter what your labour costs are currently in Canada and you were an investor, where would you put your money?

**The Chairman:** A rhetorical question.

**Dr. Randall:** I think it is, indeed.

**The Chairman:** I'm going to take the prerogative of the chair so I'll have some reading to do on my way to Winnipeg tonight.

Our third witness is Mr. Ed Wolf.

• 1635

**Mr. Ed Wolf (Individual Presentation):** Good afternoon. I'm a geologist who has been working in the oil business for about 45 years. I'm also a biologist. I have a lot of interest in environmental concerns. This huge box of material that I

[Traduction]

augmenteront par rapport à ceux qui sont consentis au Mexique. À titre «d'économiste politique professionnel», je me demande si vous pourriez expliquer la récente décision prise par Ford d'investir 2 milliards de dollars dans une usine de Windsor pour les moteurs. La société Chrysler a annoncé qu'elle construisait une usine à Bramalea, en Ontario, pour la production de sa nouvelle plate-forme LH. Il s'agit de cette toute nouvelle gamme de voitures sur laquelle Chrysler joue son avenir, dont l'Intrepid sera le premier modèle. General Motors a engagé 320 millions de dollars de plus pour moderniser son usine de Sainte-Thérèse, au Québec. Toutes ces décisions ont été annoncées depuis le début de l'examen de l'ALÉNA.

**M. Randall:** Vous avez bien fait de relever cela. Vos chiffres sont tout à fait exacts. Toutefois si vous considérez le type d'automobiles qui sera construit grâce à ces nouveaux investissements au Canada, vous constaterez que ce ne sont pas des voitures qui pourront être vendues au Mexique. Elles ne pourraient pas y être vendues actuellement compte tenu des diverses normes de protection de l'environnement en vigueur. Dans plusieurs cas, c'est parce que les moteurs sont tout simplement trop puissants, notamment dans le cas de l'Intrepid. Si vous vérifiez vos renseignements concernant. . .

**M. Richardson:** La question n'était pas de vendre des voitures au Mexique. Vous aviez souligné que. . .

**M. Randall:** Je parlais des investissements aussi bien que des ventes.

**M. Richardson:** Vous parliez des investissements étrangers dans l'industrie automobile canadienne, pas de la vente de voitures au Mexique. Votre argumentation repose. . .

**Le président:** À l'ordre.

**M. Randall:** Vos données sont exactes. Je ne le conteste pas. Mais si vous investissez au Mexique, vous devrez fabriquer une ligne particulière d'automobiles adaptée au marché mexicain, sud-américain et aux pays du Tiers monde plutôt qu'au marché canadien. Par conséquent, il est tout à fait logique pour Chrysler et General Motors d'investir dans le contexte canadien.

Si toutefois—et je me permets de vous renvoyer la question—il vous est possible de fabriquer au Mexique, ce qui est présentement impossible tant que l'ALÉNA n'entrera pas en vigueur, une automobile qui pourrait être vendue sur le marché canadien et pour la fabrication de laquelle le coût de la main-d'oeuvre représenterait un quart des coûts actuels au Canada, et si vous étiez vous-même l'investisseur, où placeriez-vous votre argent?

**Le président:** Il s'agit d'une question de pure forme.

**M. Randall:** Je le pense aussi effectivement.

**Le président:** Je vais me prévaloir des prérogatives de ma fonction et je ferai un peu de lecture ce soir en allant à Winnipeg.

Notre troisième témoin est M. Ed Wolf.

**M. Ed Wolf (présentation individuel):** Bonjour, je suis un géologue qui travaille dans le domaine du pétrole depuis environ 45 ans. Je suis par ailleurs biologiste et je m'intéresse énormément aux questions relatives à l'environnement. Cette



## [Text]

have brought along is about a 2 1/2 year supply of applications to export gas. Less than 0.5% of these were rejected for any reasons whatsoever. They represent the type of wholesale export of our natural gas reserve that is going on in Alberta. This isn't only Alberta; this is the gas being exported sometimes for 21-year terms—15 is very common. This amount has brought our gas export up so that almost half of all the gas we produce is over the border at the present time, or will be probably by early spring.

This is from our very maturely explored basins. Some 240,000 wells have been drilled in Alberta, and it's gotten to the stage where I think in the last eleven years we've only found as much gas as we've used in two years. In the oil business, in ten years we've only found as much oil as we produced in one year. This reflects some of the conditions of the industry. There have been some buoyant times when this exploration has been going on and still people aren't betting their money that they're going to find much gas or oil. They're very depressed as to the risk of these kind of investments.

All of the figures I submitted in a series of research papers I have done—most of which went to the National Energy Board, the ERCB, some went to the B.C. government and other regulatory agencies—are industry figures. It's significant that in all of these gas export considerations by the agencies, no cost-benefit concern is used whatsoever.

One speaker mentioned a Mexican gas market. Mexico has around 73 trillion cubic feet of reserves. We have in the order of 54 trillion. Mexico quit selling gas into the United States in 1984 because they could only get \$4.48 an m.c.f. for the gas. Our gas has been going out of the wells for as little as 55¢ and 60¢ per m.c.f. Canadian at times. That's the truth. Currently, some of the industry figures say it costs \$1.04 to replace an m.c.f. of gas. Many producers are selling below the cost of replacement.

As a former U.S. citizen, I can tell you that if this deal were reversed they'd tear it up in a day. I have every respect for the remarks of Mr. Singer as regards the free trade agreement. It is really an unfortunate thing for the country. Because of the tax incentives grants, subsidies, and all, we're selling the gas at a loss in every instance. When we're producing 4 trillion cubic feet a year you can see that in 10, 11, 12, 13 years we're out of gas, and operators are looking for it relatively little. They drill down to 160-acre spacing now. That's four wells to the section in many places.

## [Translation]

grande boîte de documents que j'ai apportée avec moi contient des demandes d'exportation de gaz étalées sur environ deux ans et demi. Une moyenne de 0,5 p. 100 d'entre elles sont rejetées pour une raison ou une autre. Elles témoignent de l'exportation massive du gaz naturel de l'Alberta. Mais ce n'est pas seulement l'Alberta; ce gaz est exporté sur des périodes qui s'étendent parfois à 21 ans—mais les contrats sont d'une durée de 15 ans. L'augmentation des exportations de gaz qui en a découlée fait que près de la moitié de toute notre production a déjà passé la frontière ou aura quitté le sol canadien d'ici au début du printemps.

Ces exportations proviennent de bassins dont l'exploration remonte déjà à quelque temps. Environ 240 000 puits ont été forés en Alberta, et on a atteint le stade où au cours des 11 dernières années on a seulement découvert des réserves de gaz qui correspondent à notre consommation en deux ans. Pour ce qui est du pétrole, les découvertes sur dix ans ne correspondent qu'à ce que nous produisons en un an. Cela donne une indication de la situation dans laquelle se trouve l'industrie. Les explorations se sont déroulées pendant des périodes d'optimisme économique, mais néanmoins les investisseurs sont réticents à faire des placements dans l'exploration de gaz ou de pétrole. Le risque que constitue ce type d'investissement les rend très méfiants.

Tous les chiffres que j'ai avancés dans mes divers travaux de recherche—la plupart étaient destinés à l'Office national de l'énergie ou à la commission chargée de l'économie des ressources énergétiques, d'autres étaient destinés au gouvernement de la Colombie-Britannique ou à divers organismes de réglementation—tous ces chiffres proviennent de l'industrie. Il est révélateur qu'aucune de ces analyses sur l'exportation de gaz effectuées par les organismes officiels ne traitent d'aucune façon que ce soit de l'aspect coûts-avantages.

Un des intervenants a parlé du marché gazéifère mexicain. Le Mexique a des réserves équivalant à environ 73 000 milliards de pieds cubes; les nôtres s'élèvent à environ 54 000 milliards. En 1984, le Mexique a interrompu ses ventes aux États-Unis parce qu'il ne touchait que 4,48\$ par millier de pieds cubes pour son gaz. Notre gaz quitte parfois les puits pour aussi peu que 55 ou 60¢ canadien le millier de pieds cubes. Je ne vous ments pas. Certaines données de l'industrie font ressortir qu'actuellement il en coûte 1,04\$ pour remplacer un millier de pieds cubes de gaz. Ainsi un grand nombre de producteurs vendent au-dessous de leur coût de remplacement.

En tant qu'ancien citoyen américain, je peux vous assurer que si la situation était inversée, les États-Unis régleraient la situation en une journée. J'ai beaucoup de respect pour les remarques formulées par M. Singer concernant l'Accord de libre-échange et je considère que c'est effectivement une mauvaise chose pour le Canada. A cause des incitatifs fiscaux sous forme de subventions, d'octrois, etc., nous vendons notre gaz à perte dans tous les cas. Si nous produisons quatre mille milliards de pieds cubes par an, on peut prévoir que dans dix, 11, 12 ou 13 ans nos réserves seront épuisées et les exploitants font relativement peu de prospection. Ils forent maintenant sur des carrés de 160 acres. C'est-à-dire qu'il y a quatre puits par section dans bien des cas.

[Texte]

The deficit the oil business is running in terms of clean-up and neglected clean-up for toxic sites, groundwater contamination, surface contamination, many of that sort of thing... the cheapest estimate you'll see is \$4 billion and the industry is asking for lower royalties. Who is going to pay for this clean-up? Some estimates run as high as \$50 billion to clean it up, and recent documentaries say our groundwater is so contaminated that the entire gross national product would not clean it up.

• 1640

We're just beginning to see the terrible economic and environmental deficit the oil industry has managed by leaving these sites. The larger companies are selling off these operating dry holes, these paltry wells that make only a few barrels a day, and with them goes the liability in many instances. Saskatchewan, Alberta and B.C. are allowing these licences to be transferred. Some of the companies taking on these wells are 25¢ stock issues, and the liability will fall in the hands of the public because there is no environmental accountability in this or the other two provinces.

The Alberta Cattle Commission has asked for a cumulative effects study. We've never had one on human effects, never had one on the effects on natives or their rights, and nothing on habitat or wildlife. Dealing with these issues is totally out of the picture. I could show you something of the amount of seismic that has been done in Alberta, nearly all of it paid for by the taxpayers. There has been a tremendous amount of habitat destruction.

I can't supply it at the moment, but Alberta is supposed to have a population of 12,000 elk. Many smaller states in the United States have over 100,000 elk. This reflects a lot of the environmental degradation that the oil business has accomplished here.

The major companies are downsizing and taking their operations into the United States, and it just doesn't figure as a good deal for the public. In most commodities the United States will not allow any subsidizing. Oil and gas is immensely subsidized by the taxpayers. People in Peggy's Cove pay more income tax so that this stuff can be subsidized, and the United States has no qualms about taking this subsidized gas. They have an eight-year supply of gas, and we have maybe a twelve-year or thirteen-year supply. Mexico recognizes that it is such a lousy deal to sell their gas cheaply that even Canadian gas is going to Mexico through Iowa. When the gas goes that far, you can imagine what the producers here get for it. Very little.

Large companies like Shell will buy gas in the 60¢ or 70¢ range from small producers. They have to pay royalties on \$1.14 because they are selling the gas so cheaply—the Alberta government doesn't like that sort of deregulation.

[Traduction]

Le déficit qu'enregistre le secteur pétrolier en termes d'assainissement ou de non-assainissement de décharges toxiques, en termes de pollution des eaux ou des sols, et de tas d'autres situations de cette nature... s'élève, selon les estimations les plus faibles, à 4 milliards de dollars alors que l'industrie demande parallèlement que l'on diminue les redevances. Qui paiera pour le nettoyage? Certaines estimations parlent de coûts de 50 milliards, et de récents documentaires montrent que les nappes d'eau souterraines sont tellement contaminées que la totalité du produit national brut ne serait pas suffisante pour payer leur assainissement.

Nous commençons seulement à réaliser le catastrophique déficit économique et environnemental que l'industrie pétrolière a produit en abandonnant ces sites. Les entreprises les plus grandes se débarrassent de leurs puits improductifs, ces malheureux puits qui ne produisent que quelques barils par jour, et elles se débarrassent souvent en même temps des responsabilités. La Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique acceptent le transfert des licences d'exploitation. Certaines des entreprises qui les rachètent ont des actions cotées à 25¢, et c'est le public qui hérite du passif éventuel du fait qu'aucune de ces trois provinces n'impose de responsabilités environnementales.

L'Alberta Cattle Commission a commandé une étude des effets cumulatifs. Aucune n'a été entreprise en ce qui a trait aux effets sur les humains, pas plus que sur les conséquences sur les peuples autochtones ou sur leurs droits, et rien non plus sur l'habitat ou la faune. Toutes ces questions sont royalement ignorées. Je pourrais vous parler des conséquences sismiques en Alberta, dont les coûts sont presque toujours absorbés par les contribuables. Les ravages sont énormes sur l'habitat.

Je ne peux rien vous soumettre à ce sujet, mais l'Alberta possède paraît-il une population de 12 000 élan. Beaucoup d'États plus petits aux États-Unis en ont plus de 100 000. Cela est révélateur de la dégradation environnementale infligée dans la province par l'industrie pétrolière.

Les grandes compagnies réduisent leurs activités et transfèrent leurs opérations aux États-Unis, ce qui ne fait pas l'affaire de la population. Dans le cas de la plupart des matières premières, les États-Unis n'autorisent pas les subventions. Au Canada, le pétrole et le gaz sont largement subventionnés par les contribuables, et les habitants de Peggy's Cove sont forcés de payer plus d'impôts pour que ces industries puissent être subventionnées, ce qui fait l'affaire des États-Unis qui ne se font pas de scrupules pour consommer le gaz subventionné. Ils ont des réserves de gaz pour huit ans, alors que nos réserves nous garantissent probablement de 12 à 13 ans d'approvisionnement. Le Mexique considère que vendre le gaz si bon marché est tellement absurde qu'il préfère acheter du gaz canadien à travers l'Iowa. Il est évident que quand le gaz doit se rendre aussi loin, les producteurs de chez nous ne peuvent pas toucher grand-chose.

Les grandes compagnies pétrolières comme Shell paient le gaz 60 ou 70¢ aux petits producteurs, mais elles doivent payer des redevances sur 1.14 \$ du fait qu'il se vend si bon marché—le gouvernement de l'Alberta n'apprécie pas ce



[Text]

The larger companies escape the royalty and sell it over the border for perhaps \$1.25 or \$1.40, because they enjoy better contracts. The whole thing is really an immense subsidy to the United States.

I have written some papers on these matters. One can go to the regulatory bodies, which are captive to the industry. The former chairman of them goes on the board of Mobil or Texaco. They have no qualms about acting for the public, retiring, and then going on the boards of these companies, for whom the benefits have been immense under their regulation.

• 1645

In 1984 our deliverability for gas peaked. Around 1985 the industry lobbied the National Energy Board to throw away the deliverability requirements we had. We went from a 50-year supply in Alberta to a zero-year supply requirement now. We went to 35, 25, 15, and now we are at zero-year requirement under the deregulation.

More gas is not being found. It takes three calories in Canada to produce one calorie of food. We are getting rid of the calories to produce our food and things of that sort just as fast as these U.S. companies or any of the other companies can get it over the border. Mr. Orman said we are splurging our gas so that it will be gone far enough down that the price will rise.

There are no standards here for getting adequate return to the owners of the leases. The public owns the gas rights and they are really being ripped off in this matter.

I will submit to the board my papers. I don't want to go into them in detail, but it really is a matter of great concern that our regulators are so captive, as I have mentioned, that these things are routine.

**Mr. LeBlanc:** There are so many questions raised by our witness's presentation. All I can say is that I hope you will make available to the committee whatever you feel would add to your case so that we can study it thoroughly and pursue this matter further. It is an astonishing testimony in light of what we heard this afternoon from the Canadian Association of Petroleum Producers, which presented quite a different picture to the committee.

**Mr. Wolf:** I am sure they did.

**Mr. LeBlanc:** I will just leave it at that for the moment.

**Mr. Wolf:** One of the things this government in Alberta is doing is allowing Imperial Oil to have 10 barrels of wonderful, fresh groundwater to produce one barrel of Cold Lake heavy oil. I imagine they use a couple of barrels of heavy oil to heat the water to inject steam. That water is worth immensely more than the low-price, low-grade heavy oil that comes out.

[Translation]

genre de dérèglementation. Les grandes compagnies échappent à la redevance en le vendant outre-frontière à 1,25\$ ou 1,40\$ parce qu'elles ont de meilleurs contrats. Globalement tout cela se résume à une subvention à grande échelle dont bénéficient les États-Unis.

J'ai écrit sur ces questions. On peut s'adresser aux organismes de réglementation, mais ils ont prisonniers de l'industrie. Les présidents de ces organismes finissent habituellement au conseil d'administration des sociétés Mobil ou Texaco. Ils n'ont aucun scrupule à travailler pour le secteur public, prendre leur retraite et ensuite pantoufler dans ses entreprises qui ont beaucoup profité de la dérèglementation mise en place par les organismes en question.

Notre capacité de livraison a atteint son plafond en 1984. Vers 1985, l'industrie a fait pression auprès de l'Office national de l'énergie pour que l'on supprime les restrictions existantes en matière de production. On est passé graduellement en Alberta d'une exigence de 50 ans d'approvisionnement à 35 ans, 25 ans, 15 ans, et à l'heure actuelle, grâce à la dérèglementation, il n'y a plus aucune obligation en la matière.

On ne découvre pas non plus de nouveaux gisements gazéifères. Au Canada, il faut trois calories pour produire une calorie de nourriture. Nous dissipons les calories pour produire nos aliments et les autres produits de première nécessité aussi rapidement que ces entreprises américaines ou autres réussissent à leur faire traverser la frontière. M. Orman a déclaré que nous dilapidons notre gaz de manière à ce que les réserves deviennent suffisamment basses pour que son prix augmente.

Il n'existe pas ici de normes garantissant un rendement satisfaisant pour les propriétaires des licences d'exportation. Le public qui est propriétaire des droits d'exploitation du gaz est le grand perdant dans la situation actuelle.

J'ai l'intention de remettre à l'Office les articles que j'ai rédigés. Je ne veux pas m'étendre là dessus, mais il y a vraiment matière à s'inquiéter de voir que les responsables de la réglementation sont, comme je l'ai mentionné, prisonniers d'une certaine situation qui est devenue généralisée.

**M. LeBlanc:** L'exposé du témoin soulève tellement de questions que j'espère qu'il remettra au comité toute la documentation qu'il juge susceptible de stimuler notre réflexion sur le dossier de manière à ce que nous puissions l'étudier à fond et donner les suites voulues. Il s'agit d'un témoignage stupéfiant compte tenu de la description que nous a faite ce matin l'Association canadienne des producteurs de pétrole.

**M. Wolf:** Pas étonnant.

**M. LeBlanc:** J'en resterai là pour le moment.

**M. Wolf:** Le gouvernement de l'Alberta permet entre autres à la société Imperial Oil d'utiliser 10 barils d'eau souterraine pure pour reproduire un baril de pétrole lourd à Cold Lake. Je suppose qu'ils utilisent deux barils de pétrole lourd pour chauffer l'eau afin de permettre l'injection de vapeur. La valeur de cette eau est bien supérieure à celle du pétrole lourd à faible prix et de mauvaise qualité que l'on recueille.

[Texte]

This is part of the subsidizing we are doing in various ways, whether it's the tar sand, where there are perhaps four square miles of tailings up there. The groundwater in Alberta, I would submit, is worth far more than the remaining oil and gas. The remaining oil and gas is not going to clean up the toxic hydrocarbons, the invasion of groundwater and surface water, that is coming to the attention of the Alberta Cattle Commission. They never cared much about these things before, but they are having enough trouble. I know in one instance Mobil spent \$10 million to clean up a plant site. I doubt if they are through with it. They were sued \$500,000 by one of the neighbours who had a farm. His groundwater was ruined.

The subsidies that are going into these exports are really astonishing.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, first I have a personal remark. I feel a deep sense of honour as a member of this committee to have what must be described as a Canadian treasure appear before this committee.

Mr. Wolf chose this country as a pioneer in the oil and gas industry. He will be surprised that I say these things about him, but as an entrepreneur, an independent in the oil and gas industry, he set the hallmark of ethical and moral standards, not only in his business practices but also in his sense of responsibility to a publicly owned resource.

Mr. Wolf, unbeknownst to him, because of his stand and independence in the industry, was a primary factor in the direction we decided to go in British Columbia with the BC Petroleum Corp., which ultimately led to the enrichment of the province of Alberta when we used *force majeure* to up the price of gas out of B.C. into the California market.

• 1650

Regrettably, the national energy policy is gone. The former government of Pierre Elliot Trudeau was reviled by the industry, yet it was under the National Energy Board that Premier Peter Lougheed was able to adopt our pricing plan in British Columbia and build up the Heritage Fund of the province of Alberta, at the same time attacking us as being dangerous radical socialists.

That's all history, but I want to repeat, Mr. Chairman—

**Mr. Richardson:** Your dates are a little off, there, Dave.

**Mr. Barrett:** —how honoured I am personally that Mr. Wolf is here. I am humbled by the sincerity and the commitment he has to Canadian people. I just want to thank him for doing what he's doing.

Some hon. members: Hear, hear!

[Traduction]

Cela fait partie des nombreuses subventions que nous payons, qu'il s'agisse des sables bitumineux où l'on se retrouve avec des résidus de distillation qui s'étendent parfois sur quatre milles carrés. A mon avis, les nappes phréatiques de l'Alberta valent beaucoup plus que le pétrole et le gaz. Le pétrole et le gaz qui restent ne paieront pas le nettoyage des hydro-carbures toxiques, ni ne compenseront la pollution des eaux souterraines et des eaux de surface, dont commence à se préoccuper l'Alberta Cattle Commission qui, jusqu'à il n'y a pas très longtemps, ne se préoccupait pas trop de ces questions, mais ses membres ont maintenant des tas d'ennuis. Je sais que dans un cas la société Mobil a dépensé 10 millions de dollars pour nettoyer un de ses sites et je doute que l'opération soit terminée. Elle a été poursuivie pour 500,000\$ par un fermier voisin dont les nappes phréatiques ont été détruites.

Le total des subventions dont bénéficient ces exportations est véritablement stupéfiant.

**M. Barrett:** Monsieur le président, je voudrais faire une remarque à titre personnel. Je suis profondément honoré en tant que membre de ce comité que M. Wolf, que je n'hésiterai pas à qualifier de trésor canadien, ait comparu devant nous aujourd'hui.

M. Wolf a choisi ce pays pour y jouer un rôle de pionnier dans l'industrie pétrolière et gazéifière. Ce que je vais dire le surprendra, mais en tant qu'entrepreneur indépendant de l'industrie du gaz et du pétrole, M. Wolf est la personnalisation des normes éthiques et morales les plus élevées, non seulement par sa conduite professionnelle, mais également par son sens des responsabilités à l'égard des ressources publiques.

M. Wolf, à son insu, a été un élément déterminant, du fait de la position qu'il défend et de son indépendance par rapport à l'industrie, dans l'orientation politique que nous avons arrêtée en Colombie-Britannique à l'égard de la BC Petroleum Corp., ce qui a éventuellement abouti à l'enrichissement de la province de l'Alberta quand nous avons invoqué le principe de *force majeure* pour augmenter les prix du gaz de Colombie-Britannique vendu sur le marché californien.

Malheureusement, la politique nationale de l'énergie n'existe plus. L'ancien gouvernement de Pierre Elliot Trudeau s'est fait invectiver par l'industrie, mais c'est pourtant grâce à l'Office national de l'énergie que le premier ministre de l'Alberta, Peter Lougheed, a pu adopter notre plan de fixation des prix de Colombie-Britannique et constituer le Fonds du patrimoine de l'Alberta, tout en nous accusant d'être dangereux socialistes radicaux.

Tout cela appartient maintenant à l'histoire et je voudrais monsieur le président répéter. . .

**M. Richardson:** Vos dates ne sont pas tout à fait exactes, Dave.

**M. Barrett:** . . . Combien je suis personnellement honoré par la présence de M. Wolf. Sa sincérité et son attachement au peuple canadien inspirent l'humilité. Je tiens à le remercier vivement pour tout ce qu'il fait.

Des voix: Bravo!



[Text]

**The Chairman:** Mr. Wolfe, you might meet with the clerk to table any briefs you'd like.

Our final presenter is Mr. Tim Rourke.

**Mr. Tim Rourke (Individual Presentation):** I'm representing myself, but you should take a good look at me. I am fairly typical of the people who are going to be hurt hardest by the economic destruction this NAFTA deal is going to bring about.

I've had years of health problems. I'm unemployable. I'm very much dependent on social assistance for survival. I'm under the gun of the tax on social programs that will come out of NAFTA. NAFTA could be a death sentence by degree for me and for about 100,000 people in Calgary.

We're supposed to compete with Mexican labour, compete with a squalid, one-party feudal tyranny. Mexican police are near the top of Amnesty International's list of abusers of human rights. We're supposed to compete with 67¢ an hour, with labour standards that allow such things as forcing people to handle toxic materials that destroy their health, kills them, in jobs they can't refuse. They're that desperate. This is a country where plant managers can organize regular Friday night rape parties for female employees. We're supposed to compete with one of the world's total failures, compete to be poor, to imitate this disastrous economy, imitate countries just like it, all slowly dying of the despotic elite.

Why should we have to compete with Mexico, the world's worst? The only countries we should be having to compete with are the world's very best, the Switzerlands, the Scandinavian countries, places where they've figured out how to run an economy that works for people instead of for the people who own, hold money, hold power. We should compete with countries where they have no unemployment, have very high wages, high skills and high investment in capital to keep on top of the world. That is what we need to be competing with.

Unfortunately, to do that would require some considerable reorganization of our economy. In the last 15 or 20 years we've grown in Canada what has spread out from the United States and has been growing in Canada and all over the world, private corporate bureaucracy, worse, more destructive, wasteful and all-corrupting than the worst government bureaucracy that ever was.

• 1655

The incredible waste this bureaucracy creates is what is making us uncompetitive. The billion-dollar salaries for executives, endless paper churning, stock market speculation and huge interest rates are dragging us down, and yet they're hiding behind this ideological cover of free enterprise.

[Translation]

**Le président:** Monsieur Wolfe, vous pouvez voir le greffier pour déposer toute la documentation que vous souhaitez.

Notre dernier témoin est M. Tim Rourke.

**M. Tim Rourke (présentation individuelle):** Je ne représente que moi-même, mais regardez-moi bien. Je pense ressembler à ceux qui vont être le plus largement pénalisés par la destruction économique que l'ALÉNA va entraîner.

J'ai des problèmes de santé depuis des années et je suis inapte au travail. Je dépends énormément de l'aide sociale pour survivre et je me sens menacé par les conséquences fiscales qu'aura l'ALÉNA au niveau des programmes sociaux. Cela risque de s'avérer une condamnation à mort lente pour moi et pour environ 100,000 personnes à Calgary.

Nous sommes censés soutenir la concurrence de la main-d'oeuvre mexicaine, faire concurrence à un système politique tyrannique à parti unique. La police mexicaine est en bonne place sur la liste d'Amnestie internationale de tous ceux qui violent les droits de la personne. On nous demande de faire concurrence à des salaires de 67 cents de l'heure, à des normes de travail qui permettent que l'on force des gens qui ne peuvent pas refuser le travail à manipuler des matériaux toxiques qui leur ruinent la santé, et parfois les tuent. Le Mexique est un pays où les chefs d'établissements peuvent organiser routinièrement des viols collectifs des employées le vendredi soir. Nous sommes censés nous aligner sur un pays qui compte parmi les pires qu'il y ait à la surface de la terre, faire concurrence aux pauvres, imiter son économie désastreuse, imiter des pays qui lui ressemblent, et qui meurent lentement étouffés par des élites despotiques.

Pourquoi devrait-on avoir à faire concurrence au Mexique, l'un des pires pays au monde? Les seuls pays auxquels nous devrions chercher à faire concurrence devraient être les grands pays du monde, la Suisse, les Pays scandinaves, les endroits où l'on a appris à gérer une économie au bénéfice de toute la population au lieu que détenteurs des propriétés, des capitaux et du pouvoir soient les seuls à en profiter. quelques-uns. Nous devrions faire concurrence aux pays où il n'y a pas de chômage, où les salaires sont élevés, où les compétences sont fortes et où les investissements en capital leur permettent de rester au sommet. Voilà ce à quoi nous devons faire concurrence.

Malheureusement, cela demanderait que notre économie soit profondément réorganisée. Au cours des 15 ou 20 dernières années, nous avons constaté au Canada la croissance d'un mal venu des Etats-Unis et qui s'est bien développé ici et à travers le monde, je veux parler de la bureaucratie des grandes entreprises privées, qui est pire, plus destructrice, qui gaspille plus et qui corrompt plus que toutes les bureaucraties gouvernementales qui aient jamais existé.

Le gaspillage incroyable que génère cette bureaucratie est précisément ce qui nous empêche d'être concurrentiels. Le milliard de dollars que représentent les salaires des cadres supérieurs, la paperasserie, la spéculation boursière et les taux d'intérêt exorbitants nous font courir à notre perte, et pendant ce temps les responsables se cachent derrière l'idéologie de la libre entreprise.

[Texte]

If you really want to get a good description of this there is a book by Herschel Hardin entitled *The New Bureaucracy* put out by McClelland and Stewart. It's a very original way of looking at the present problem.

The reform necessary to produce a standard of living that makes life worth living for everybody in Canada would basically dissolve this bureaucracy's power. Instead, we have to learn to compete with the failures and turn ourselves into a Third World country so this bureaucracy can continue to function. How fast can a wealthy country be turned into an impoverished country? You should take a look at Argentina in the 1970s and New Zealand in the 1980s.

Do we really want to live like Mexicans? Life for about 80% of the population there isn't really worth living, from my understanding of life. If we had that kind of standard here, life for vulnerable people like me would be nasty, brutish and short. If I had been born in Mexico, I'd have been dead long ago.

I get really personal about this free trade nonsense. It's directly threatening not just my happiness but my life. If you manage to get rid of the social programs and keep this country going in spite of the destruction, I mean that. The social programs, welfare, UI and the health care system are keeping the economy from complete collapse. We would be at a Mexican level by now without them. Of course, they're subject to continuing attacks. The plan is to pretty much do away with them altogether.

I know there's an interesting plan afoot to turn social welfare into a sort of corporate version of minimum income. It acts as sort of a top-up wage so people can be made to work for an even cheaper wage. The whole social service system has been perverted from a safety net into a spider's web. You drop into it and can't get out. They don't want you to get back on your feet, they want to keep you dependent on the system. They can make you go out and take \$5 an hour junk jobs. They keep a gun to your head to keep looking for these things, thereby keeping the labour market flooded.

In this way they can threaten those who are still working, force them to take less and less, and just keep the spiral going down until they have what they want: a Third World country where they can continue to rule.

They want to create a closed system world-wide, a kind of new dark age, but I think they're going to fail. People are a little brighter than they were in past centuries or even back in the 1930s. They are being hit on the head enough that they're starting to understand more and more. It's coming to a sort of critical mass in society, which is starting to think in a different way and not accept the old Dale Carnegie course rammed down everybody's throats. It's becoming harder for

[Traduction]

Pour une bonne description de la situation, je conseille la lecture de l'ouvrage de Herschel Hardin, *The New Bureaucracy*, publié par McClelland et Stewart. Il examine de façon très originale le problème actuel.

La réforme nécessaire pour parvenir à un niveau de vie intéressant au Canada exigerait la dissolution de cette bureaucratie. Mais l'on nous demande plutôt d'apprendre à faire concurrence aux ratés et de nous transformer en un pays du tiers monde pour que cette bureaucratie continue à fonctionner. Comment peut-on transformer un pays riche en pays pauvre? Regardez ce qui s'est produit en Argentine dans les années 70 et en Nouvelle-Zélande dans les années 80.

Veut-on vraiment vivre comme les Mexicains? La vie pour 80 p. 100 de la population mexicaine ne vaut pas vraiment la peine d'être vécue, du moins de mon point de vue. Si nous avions les mêmes critères au Canada, la vie de gens défavorisés comme moi serait à la fois désagréable, brutale et courte. Si j'étais né au Mexique, je serais probablement mort depuis longtemps.

Je sais que je prends les choses très à coeur pour ce qui est de ce libre-échange qui menace directement non seulement mon bonheur, mais aussi ma vie. C'est du moins ce qui arrivera si vous vous débarrassez des programmes sociaux. Les programmes sociaux, le bien-être social, l'assurance-chômage, et le système de santé empêchent l'économie de s'écrouler totalement. Nous en serions au niveau du Mexique s'ils n'existaient pas. Tous ces programmes font bien sûr l'objet d'attaques permanentes, car l'objectif caché est de finir par s'en débarrasser totalement.

Je sais qu'il existe un plan intéressant pour transformer le bien-être social en une sorte d'organisme de revenu minimum. Celui-ci serait en quelque sorte un complément salarial pour forcer les gens à travailler à des salaires encore plus faibles. Tout le système de service sociaux qui était censé jouer le rôle de filet de sécurité a été perverti et transformé en une immense toile d'araignée. Vous tombez dedans et vous ne pouvez plus en sortir. Ils ne veulent pas que vous retombiez sur vos pieds, ils veulent que vous restiez dépendants du système. Ils peuvent vous aider à trouver des emplois qui paient cinq dollars de l'heure, mais c'est tout. Ils vous tiennent un révolver sur la tempe pour que vous continuiez ainsi et pour s'assurer que le marché du travail est bien approvisionné.

Ainsi, ils peuvent menacer ceux qui ont toujours du travail, les forcer à accepter des salaires de moins en moins élevés, et entretenir la spirale descendante jusqu'à ce qu'ils obtiennent ce qu'ils recherchent, un pays du tiers monde où ils peuvent continuer de gouverner.

Si le but est de créer un système fermé à l'échelle du monde, une sorte d'âge des ténébres, je pense qu'ils n'y parviendront pas. Les gens sont plus intelligents qu'ils l'étaient dans les siècles passés ou même dans les années 30. On les martèle tellement qu'ils commencent à comprendre de mieux en mieux. On atteint une sorte de masse critique et la société commence à entrevoir des façons différentes de procéder et de ne plus se contenter d'accepter tout ce que



[Text]

corporate bureaucracy to hide behind its free enterprise ideology. It's getting harder for them to manufacture public consent to their rules, to sustain their idiots' ideology.

• 1700

It is getting so out of whack from what real people are experiencing in their real daily lives. They are finding that in the workplace intelligence means nothing—not a damn thing. Initiative and creativity are intolerable; conformity and submission are all that matter. Most of these small businesses are failing, and those surviving are an inefficient use of labour and resources creating junk jobs, driving the economy down.

I suppose the elite that runs this country doesn't really care. It's easier to dominate a poor country than a nation of free, prosperous people. Better rule in hell than serve in heaven.

But the idea of personal autonomy is taking root in the country. People are increasingly asking why they sell themselves like a hunk of meat on a hook in order to survive. They want their constitutional right to security of the person. They are going to start putting on the pressure to achieve the economic reforms necessary to produce a real autonomy of the person, to not have to put up with any kind of coercion, to be able to control their own lives.

That includes being simply able to refuse to do anything when there is nothing to do, nothing available for them to do. It is ridiculous to suggest that anybody would actually prefer to sit around on welfare, to sit around home feeling sick, if they had any real choice in the matter. And they don't. That's the reason they are on social assistance and various other programs like that; they do not have alternatives. If you gave people serious alternatives, they would be working. Stop making the unemployed scapegoats and get them working. Get them so that they can have some choice in what they want to do.

That, of course, brings me right back to the need for economic reform, to imitate the world's successes, not the world's squalid little failures.

I don't really know how these two trends will work out. Sometimes ruling elites start seeing the light after getting up to their eyeballs in their own shit. That has happened in history. More often, if they can't rule, they will wreck everything or try to rule by state terror. But whatever they try to do, eventually this is going. It is not really by any popular revolt; it's by the system they have created blowing itself apart on its own illogic. You can't keep on trying to square the circle, taking more and more out of society forever. I think it is time they just packed it in.

You can ram this NAFTA through, but you can't make the pig fly any more than you made the 1989 deal fly. It isn't really going to save you.

[Translation]

On veut lui faire entrer dans la tête comme au temps des cours de Dale Carnegie. Il est de plus en plus difficile pour la bureaucratie des entreprises de se camoufler derrière l'idéologie de la libre entreprise. Elle a de plus en plus de mal à obtenir la soumission du public aux règlements qu'elle fabrique, et à défendre son idéologie créatine.

On en est au point où les gens ne peuvent plus faire le lien avec ce qui leur arrive dans la vie de tous les jours. Ils découvrent que sur le lieu de travail, l'intelligence ne signifie absolument rien. L'initiative et la créativité ne sont pas tolérées; seul compte le conformisme et la soumission. La plupart des petites entreprises échouent et celles qui réussissent à survivre utilisent la main-d'oeuvre et les ressources de façon inefficace en créant des emplois bidons, ce qui draine l'économie.

Je suppose que l'élite qui dirige le pays n'a rien à redire. Il est plus facile de dominer un pays pauvre qu'une nation de citoyens libres et prospères. Mieux vaut gouverner en enfer que servir au paradis.

Toutefois, l'idée de l'autonomie personnelle commence à prendre racine, et les gens se demandent de plus en plus pourquoi ils se vendent comme des morceaux de viande sur le crochet pour survivre. Ils veulent jouir de leur droit constitutionnel qui garantit la sécurité de la personne. Les Canadiens vont exercer des pressions pour obtenir les réformes économiques nécessaires pour parvenir à une véritable autonomie, ne plus avoir à accepter les contraintes, et de manière à pouvoir contrôler leurs vies.

Notamment, le droit de refuser de faire quoi que ce soit lorsqu'il n'y a rien à faire, rien de disponible. Il est ridicule de penser que des gens puissent effectivement préférer vivre de l'assistance sociale, rester chez eux malades, si des choix véritables leur étaient proposés. Mais ils ne l'ont pas ce choix, et c'est pourquoi ils vivent au crochet de l'assistance sociale et des programmes du bien-être social; il n'ont pas de choix. Si vous offrez des options véritables, les gens choisiront de travailler. Que l'on cesse de prendre les chômeurs comme boucs émissaires et qu'on leur donne du travail. Faites en sorte qu'ils puissent avoir le choix de faire ce qu'ils veulent.

On en revient naturellement à la nécessité d'entreprendre une réforme économique, imiter les pays prospères, et non pas les pays les plus misérables du monde.

Je ne peux pas dire comment ces deux tendances évolueront. Il arrive que les élites dirigeantes se rendent compte de la situation après avoir mis le nez dedans. L'histoire a connu de tels cas. Mais plus souvent, s'ils ne sont pas capables de gouverner, ils détruisent tout ou ont recours à la terreur d'État. Quoi qu'il en soit, les choses évolueront. Sans doute pas à cause d'une révolte populaire; les choses changeront parce que l'illogisme du système le détruira. On ne peut pas perpétuellement essayer de réaliser la quadrature du cercle, en exploitant constamment la société. Je pense que le moment est arrivé pour qu'ils s'en aillent.

Vous pouvez nous faire avaler l'ALÉNA, mais vous ne pourrez pas faire voler un cochon pas plus que vous n'êtes parvenu à vos fins en 1989. Vous n'allez pas vous en tirer.

[Texte]

**The Chairman:** Mr. Rourke, perhaps I could ask you to bring it to a conclusion.

**Mr. Rourke:** I am getting pretty close.

A real trade deal with Mexico and other countries of the Third World will happen when people of Canada and these other lands, having taken back their national government and having made it work for them, finally get together and make a real deal for themselves. I think that is going to happen fairly soon.

I have run out of things to say. Who has questions?

**The Chairman:** Unfortunately, we have also run right into the end of your 15 minutes. I don't know if you timed it that way.

**Mr. Rourke:** No.

**The Chairman:** It worked out that way, Mr. Rourke. Thank you for making your presentation. I don't know if you have any notes to leave with the clerk.

**Mr. Rourke:** Time flies when you are having fun.

**The Chairman:** It certainly does. Thank you, Mr. Rourke, and I thank everyone else.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Rourke, j'aimerais vous demander de conclure.

**M. Rourke:** J'y arrive.

Le véritable accord commercial avec le Mexique et les autres pays du tiers monde se réalisera lorsque les populations du Canada et de ces pays auront repris en main leur propre gouvernement et fait en sorte qu'il fonctionne à leur avantage et qu'ensemble, elles peuvent conclure de véritables accords dans leur intérêt réciproque. Je pense que cela se produira bientôt.

Je n'ai plus rien à dire. Y a-t-il des questions?

**Le président:** Malheureusement, les 15 minutes auxquelles vous aviez droit sont écoulées. J'ignore si vous aviez tenu compte de cela.

**M. Rourke:** Non.

**Le président:** Il en est malheureusement ainsi monsieur Rourke. Merci de votre exposé. Avez-vous des notes que vous aimeriez laisser au greffier.

**M. Rourke:** Le temps passe vite lorsque l'on s'amuse.

**Le président:** C'est très vrai. Je vous remercie monsieur Rourke ainsi que tous les participants.

La séance est levée.

















*From the Alberta New Democratic Party Caucus:*

Alex McEachern, M.L.A.

*From the Canadian Association of Petroleum Producers:*

Irv Koop, Chairman and President of Westcoast Petroleum Ltd.;

Gerald J. Protti, President.

*From the Calgary Chamber of Commerce:*

Jeffrey D. Scobie, Solicitor, Bishop & McKenzie.

*Ad hoc presentations:*

Kevin D. Singer.

Stephen J. Randall, University of Calgary, Imperial Oil—Lincoln McKay Chair of American Studies.

Ed Wolf.

Tim Rourke.

*Du Caucus du Nouveau parti démocratique de l'Alberta:*

Alex McEachern, député.

*De l'Association canadienne des producteurs pétroliers:*

Irv Koop, directeur et président du conseil d'administration, Westcoast Petroleum Ltd.;

Gerald J. Protti, président.

*De la Chambre de Commerce de Calgary:*

Jeffrey D. Scobie, avocat, Bishop & McKenzie.

*Présentations spontanées:*

Kevin D. Singer.

Stephen J. Randall, University of Calgary, Imperial Oil—Lincoln McKay Chair of American Studies.

Ed Wolf.

Tim Rourke.



**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9  
Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Cœur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Cœur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

**WITNESSES**

*From Action Canada Network (Alberta):*

Frank Manzara, Member, Steering Committee;  
Gordon Christie, Chair, Calgary Region;  
Barbara Baxter, Chairperson;  
Linda Karpowich, Labour Representative.

*From Novacor Chemicals Limited:*

Gerry Finn, Vice-President, Public Affairs and the Environment;

*From the Alberta Federation of Labour:*

Jim Selby, Research and Communications Director.

*(Continued on previous page)*

**TÉMOINS**

*Du Réseau Canadien d'action (Alberta):*

Frank Manzara, membre, Comité de direction;  
Gordon Christie, président, Région de Calgary;  
Barbara Baxter, présidente;  
Linda Karpowich, représentante syndicale.

*De Novacor Chemicals Limited:*

Gerry Finn, vice-président, Affaires publiques et environnement.

*De la Fédération du travail de l'Alberta:*

Jim Selby, directeur, Recherche et communications.

*(Suite à la page précédente)*

CA1  
XC 11  
-E102

CA1  
XC 11

12  
Bibliothèque

HOUSE OF COMMONS

~~E-99~~

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 24

Fascicule n° 24

Thursday, December 3, 1992  
Winnipeg, Manitoba

Le jeudi 3 décembre 1992  
Winnipeg (Manitoba)

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee  
on*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## International Trade

## Commerce extérieur

*of the Standing Committee on External Affairs and  
International Trade*

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce  
extérieur*

### RESPECTING:

### CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of  
Reference adopted by the Standing Committee on  
External Affairs and International Trade on September  
15, 1992, consideration of the North American Free  
Trade Agreement

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de  
l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des  
affaires étrangères et du commerce extérieur le 15  
septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange  
nord-américain

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

# MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 3, 1992

(26)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:04 o'clock a.m. this day, in WINNIPEG, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Sub-Committee present:* David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski, and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* David Bjornson for Gabrielle Bertrand and Lee Clark for Jean-Guy Guilbault.

*Other Member present:* Bill Blaikie.

*In attendance:* From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses:* From *Prairie Pools*: Kenneth Edie, Chairman. From the *Council of Canadians*: Murray Smith, Vice-President; Shirley Loewen, Treasurer. From the *Manitoba New Democratic Party Caucus*: Gary Doer, Leader; Jerry Storie, Trade Critic. From *Reimer Express Enterprises Ltd.*: Dr. Donald S. Reimer, President and Chief Executive Officer. From the *Manitoba Federation of Labour*: Susan Hart-Kulbaba, President; Rob Hilliard, Coordinator. From the *Western Canadian Wheat Growers' Association*: David Fulton, Policy Analyst; Larry Maguire, Vice-President. *Ad hoc presentations:* Martha Owens. From *Community Committee on Fair Trade*: Cathy Doyle; Don Sullivan. Professor John Ryan, University of Winnipeg. From the *Manitoba Action Committee on the Status of Women*: Jenny Robinson. Brian Pannell. From the *Winnipeg Water Protection Group*: Helen McCullough. From the *Central Park Residence Group*: Glenda Lagadi. From the *Veterans Against Nuclear Arms*: Cec Meldrew.

The Sub-Committee resumed consideration, pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (See *Minutes of Proceedings and Evidence*, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13).

The witness from *Prairie Pools* made an opening statement and answered questions.

At 10:07 o'clock a.m., Walter Van De Walle took the Chair.

At 10:22 o'clock a.m., the Chairman took the Chair.

Murray Smith from the Council of Canadians made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

Gary Doer, M.L.A., from the Manitoba New Democratic Party Caucus made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 11:59 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 1:08 o'clock p.m., the sitting resumed.

Dr. Donald S. Reimer made an opening statement and answered questions.

# PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 3 DÉCEMBRE 1992

(26)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 04, à WINNIPEG, sous la présidence de Pat Sobeski (président).

*Membres du Sous-comité présents:* David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* David Bjornson remplace Gabrielle Bertrand; Lee Clark remplace Jean-Guy Guilbault.

*Autre député présent:* Bill Blaikie.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins:* Des *Prairie Pools*: Kenneth Edie, président. Du *Conseil des Canadiens*: Murray Smith, vice-président; Shirley Loewen, trésorière. Du *Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba*: Gary Doer, chef; Jerry Storie, porte-parole, Commerce. De *Reimer Express Enterprises Ltd.*: Donald S. Reimer, président et chef de la direction. De la *Fédération des travailleurs du Manitoba*: Susan Hart-Kulbaba, présidente; Rob Hilliard, coordinateur. De la *Western Canadian Wheat Growers' Association*: David Fulton, analyste; Larry Maguire, vice-président. *Présentations spontanées:* Martha Owens. Du *Community Committee on Fair Trade*: Don Sullivan; Cathy Doyle. Pr John Ryan, Université de Winnipeg. Du *Comité de la condition féminine du Manitoba*: Jenny Robinson. Brian Pannell. Du *Winnipeg Water Protection Group*: Helen McCullough. Du *Central Park Residence Group*: Glenda Lagadi. Des *Anciens combattants contre les armes nucléaires*: Cec Meldrew.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (voir les *Procès-verbaux et témoignages* du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13).

Le témoin des *Prairie Pools* fait un exposé et répond aux questions.

À 10 h 07, Walter Van De Walle assume la présidence.

À 10 h 22, le président réintègre le fauteuil.

Murray Smith du Conseil des Canadiens fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Gary Doer, député, membre caucus néo-démocrate du Manitoba, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 11 h 59, la séance est suspendue.

À 13 h 08, la séance reprend.

Donald S. Reimer fait un exposé et répond aux questions.



Susan Hart-Kulbaba from the Manitoba Federation of Labour made an opening statement and with the other witness, answered questions.

At 2:55 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 3:02 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witnesses from the Western Canadian Wheat Growers' Association each made an opening statement and answered questions.

*Ad hoc presentations:*

At 3:54 o'clock p.m., Martha Owen made a statement.

At 4:03 o'clock p.m., Cathy Doyle and Don Sullivan from the Community Committee on Fair Trade each made a statement.

At 4:11 o'clock p.m., Professor John Ryan from the University of Winnipeg made a statement.

At 4:19 o'clock p.m., Jenny Robinson from the Manitoba Action Committee on the Status of Women made a statement.

At 4:27 o'clock p.m., Brian Pannell made a statement.

At 4:35 o'clock p.m., Helen McCullough from the Winnipeg Water Protection Group made a statement.

At 4:44 o'clock p.m., Glenda Lagadi from the Central Park Residence Group made a statement.

At 4:54 o'clock p.m., Cec Meldrew from Veterans Against Nuclear Arms made a statement.

At 5:00 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

Diane Diotte

*Committee Clerk*

Susan Hart-Kulbaba, de la Fédération des travailleurs du Manitoba, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 14 h 55, la séance est suspendue.

À 15 h 02, la séance reprend.

Les témoins de l'Association canadienne des producteurs de blé de l'Ouest font chacun un exposé et répondent aux questions.

*Présentations spontanées:*

À 15 h 54, Martha Owen fait une intervention.

À 16 h 03, Cathy Doyle et Don Sullivan du Community Committee on Fair Trade, fait une intervention.

À 16 h 11, le Pr John Ryan, de l'Université de Winnipeg, fait une intervention.

À 16 h 19, Jenny Robinson, du Comité de la condition féminine du Manitoba, fait une intervention.

À 16 h 27, Brian Pannell fait une intervention.

À 16 h 35, Helen McCullough, du Winnipeg Water Protection Group, fait une intervention.

À 16 h 44, Glenda Lagadi, du Central Park Residence Group, fait une intervention.

À 16 h 54, Cec Meldrew, des Anciens combattants contre les armes nucléaires, fait une intervention.

À 17 heures, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

*Greffière de comité*

Diane Diotte

[Texte]

**EVIDENCE**

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, December 3, 1992

• 0904

**The Chairman:** I call to order the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade.

• 0905

The order of the day is resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

Our first witness this morning is from the Prairie Pools; we have Ken Edie, the chairman.

Mr. Edie, you can make an opening statement and then we will go to questions from the panel.

**Mr. Kenneth Edie (Chairman, Prairie Pools Inc.):** Thank you very much, Mr. Chairman. I have a document here that outlines our policy position on the North American Free Trade Agreement. I'll go through it, using it more for speaking notes than reading every word. There's more advantage in a discussion than in someone lecturing as to what they will be doing, but I will read the introduction just to make sure that people understand who we are, where we're coming from, and what our thrust is.

Prairie Pools welcomes this opportunity to meet with the subcommittee on international trade to discuss the North American Free Trade Agreement. PPI is the national policy arm of Alberta Wheat Pool, Saskatchewan Wheat Pool, and Manitoba Pool Elevators. The prairie wheat pools are among the largest farm-owned cooperatives in Canada. Nearly 60% of all the grain delivered to country elevators on the prairies is handled by Prairie Pools. In 1991 the combined sales and service revenues of the three pools totalled more than \$4 billion. We employ more than 5,000 people. Through the pools PPI is accountable to over 100,000 prairie farmers.

The pools are among the largest investors in the prairie economy today. In addition to grain, oilseeds, and specialty crop handling and marketing, the pools have interests in the livestock industry, grain and oilseeds processing, farm supplies, fertilizer, chemical production and marketing, malting, brewing, farm publications, doughnuts, ethanol, insurance and more. We also jointly own XCAN Grain, Canada's largest exporter of canola, oats and specialty crops.

[Traduction]

**TÉMOIGNAGES**

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 3 décembre 1992

**Le président:** Je déclare ouverte cette séance du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur.

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, nous poursuivons l'étude de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Notre premier témoin ce matin est le président du Syndicat du blé des Prairies, M. Ken Edie.

Monsieur Edie, vous pouvez faire votre déclaration d'ouverture et, ensuite, nous ouvrirons la période des questions.

**M. Kenneth Edie (président, Syndicat du blé des Prairies):** Merci beaucoup, monsieur le président. J'ai ici un document qui énonce notre position de principe au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain. Au lieu de le lire textuellement, je m'y référerai plutôt comme à des notes d'allocation. Je pense qu'une discussion est toujours préférable à un cours magistral. Cela dit, je voudrais tout de même vous en lire l'introduction pour faire en sorte que l'assistance sache qui nous sommes, quels sont nos antécédents et notre orientation. Le Syndicat du blé des Prairies est heureux d'avoir l'occasion de rencontrer le sous-comité du commerce international pour discuter de l'Accord de libre-échange nord-américain. Le syndicat est le volet politique national du Syndicat du blé de l'Alberta, de la Saskatchewan et des silos-éleveurs du pool du Manitoba.

Les syndicats du blé des Prairies comptent parmi les plus importantes coopératives agricoles au Canada. Le syndicat gère près de 60 p. 100 de toutes les céréales livrées aux éleveurs ruraux dans les Prairies. En 1991, les recettes combinées des ventes et des services des trois syndicats ont totalisé plus de 4 milliards de dollars. Nous avons plus de 5 000 employés. Par l'entremise de ses syndicats membres, le Syndicat du blé des Prairies doit rendre compte à plus de 100 000 agriculteurs de la région.

Ces syndicats sont actuellement parmi les plus gros investisseurs dans l'économie des Prairies. Outre la manutention et la commercialisation des céréales, des oléagineux et de cultures spéciales, le syndicat a des intérêts dans l'élevage, l'agrofourniture, le traitement des céréales et des oléagineux, les fertilisants, la production et le marketing de produits chimiques, le maltage, le brassage, les publications agricoles, les beignes, l'éthanol, les assurances, etc. Nous sommes aussi copropriétaires de SCAN Grain, le principal exportateur canadien de canola, d'avoine et de cultures spéciales.



## [Text]

As large businesses and as farmer-owned cooperatives, we feel it is extremely important that the views of our membership be expressed in this forum and we thank you for inviting us to appear.

PPI's assessment of NAFTA is that it has the potential to be positive for the grain and oilseeds industry. We recognize that potential gains from NAFTA are not likely to result in a significant turnaround of the critical income situation on the prairies, but we believe that any agreement that offers the potential to secure meaningful commercial markets in today's world grain economy should be pursued.

The elimination of Mexican licensing requirements for wheat and barley and the phasing out of tariffs could result in increased access to Mexican markets for Canadian grain.

I have a table that illustrates some of the past history, showing that from 1987 to 1992 we went from sales of wheat of some significance in 1987, and then there was a drop...not very much till 1990-91, and you see that in 1991-92, to the end of June, there was a considerable movement of wheat and barley to Mexico—492,000 tonnes of wheat and 70,000 tonnes of barley, and there was one more month in the crop year that had not been recorded yet. This indicates that while historically Mexico has not been a significant market for Canada, in the most recent crop year Canadian exports to Mexico rose to record levels.

There are reasons to believe that this is not just a one-year anomaly. Formerly, all grain imports into Mexico were conducted by its state trading agency, CONASUPO. CONASUPO is a state trading agency that conducts agricultural trade in Mexico. It's an acronym in Spanish. If you spell it out it really doesn't mean anything in English, but it is the agency that had total control over imports into Mexico of grains. Its word was law and there was no higher court. Mexico is moving away from that particular activity so that it's more of a market-based economy.

The CONASUPO traders were accustomed to buying on a flat basis. They find that dealing with the Canadian Wheat Board fits well with their normal business practice and that the terms of sale offered by the CWB offer greater security than do private companies.

As CONASUPO is phased out, the Wheat Board will be working more closely with the ultimate end user in Mexico.

Much of Mexico's wheat is produced under irrigation. Mexican officials have indicated that those irrigated acres may be better used for horticultural crops than wheat. We can certainly develop a two-way trade in that, because our climate doesn't allow us to grow some of the tropical fruits that we like.

## [Translation]

À titre de grandes entreprises et de coopératives agricoles, nous jugeons très important d'exprimer l'opinion de nos membres devant cette instance, et nous vous remercions de nous avoir invités à comparaître.

D'après l'évaluation du Syndicat du blé des Prairies, l'ALÉNA pourrait avoir des répercussions positives pour l'industrie des céréales et des oléagineux. Nous reconnaissons que les gains potentiels de l'ALÉNA ne provoqueront vraisemblablement pas le redressement de la situation critique des revenus dans les Prairies, mais nous estimons que, compte tenu de l'économie céréalière mondiale, tout accord susceptible de nous assurer des débouchés commerciaux intéressants mérite qu'on s'efforce de le conclure.

La suppression des exigences du Mexique en matière d'octroi de licences pour le blé et l'orge et la disparition graduelle des tarifs pourraient accroître l'accès au marché mexicain pour les céréales canadiennes.

Voici un tableau qui présente quelques données historiques. On peut y voir que de 1987 à 1992, nos ventes, qui avaient une certaine importance en 1987, ont enregistré un léger déclin... qui s'est accéléré en 1990-1991. Vous pouvez également constater qu'en 1991-1992, jusqu'à la fin du mois de juin, nous avons acheminé un volume important de blé et d'orge vers le Mexique—soit 492 000 tonnes de blé et 70 000 tonnes d'orge. En plus, il manquait à ce bilan un autre mois de campagne agricole. Cela indique que si le Mexique ne représentait pas dans le passé un marché important pour le Canada, au cours de la plus récente campagne agricole, les exportations canadiennes vers ce pays ont atteint des records.

Il y a tout lieu de croire qu'il ne s'agit pas tout simplement d'une année anormale. Auparavant, toutes les importations de céréales au Mexique relevaient d'une agence commerciale d'État appelée CONASUPO. C'est un organisme qui régit le commerce agricole au Mexique. Il s'agit d'un acronyme espagnol dont les divers termes ne signifient rien en anglais. Quoi qu'il en soit, c'est de l'agence qui contrôlait entièrement les importations mexicaines de céréales. Le CONASUPO faisait la loi, et il n'existait pas d'instance supérieure. Le Mexique abandonne cette façon de faire afin de se diriger vers une économie davantage axée sur le marché.

Les agents de la CONASUPO avaient l'habitude d'acheter à un prix fixe. Les transactions avec la Commission canadienne du blé s'inscrivent bien dans leurs pratiques habituelles et les conditions de vente offertes par la Commission offrent davantage de sécurité que les sociétés privées.

La CONASUPO étant appelée à disparaître, la Commission du blé devra transiger plus étroitement avec l'utilisateur final.

Au Mexique, le blé se cultive surtout par irrigation. Des représentants du Mexique ont déclaré qu'on pourrait utiliser à meilleur escient ces superficies irriguées pour des cultures horticoles plutôt que pour le blé. Nous pouvons certainement développer des échanges avec eux étant donné que notre climat ne nous permet pas de cultiver certains des fruits tropicaux que nous aimons consommer.

## [Texte]

The Canadian Wheat Board has been running a major market development effort for feed barley in Mexico over the last few years. It now seems to be paying off.

Mexican wheat consumption currently averages 4 million tonnes per year. The population of Mexico is growing at about 3% per year, which is one of the highest growth rates in the world.

In addition to phasing out the tariff on Canadian barley, a specified amount of Canadian barley will be given access to the Mexican market at a lower tariff. The tariff rate quota will be 30,000 tonnes for the first year of the agreement.

While PPI would have liked Canada to have a higher tariff rate quota for barley, we recognize that the U.S. tariff quota is also significantly lower than its historical exports. We appreciate that this provision takes away Mexico's ability to arbitrarily impose import tariffs. We feel that will be advantageous over the long term.

As I've mentioned, when CONASUPO was the sole trade agency it could buy or not buy for its own internal political whims.

PPI is concerned that some U.S. feed grains aren't subject to tariff rate quotas or to tariffs, particularly sorghum, which isn't grown in Canada. We feel that this puts Canadian feed grains at a competitive disadvantage and request that the Government of Canada give attention to this issue.

Mexican tariffs on a number of Canadian special crops will be eliminated or phased out. The 10% tariff on rye, peas, lentils and millet and the 15% tariff on buckwheat will be removed immediately after NAFTA is implemented. The tariff on canary seed will be phased out over five years. In addition, the 10% tariff on crude canola oil and the 20% tariff on refined canola oil will be phased out over 15 years. The 15% tariff on canola meal will be first reduced to 10% and then phased out over 10 years.

Of particular interest in the canola market in Mexico is the fact that we have made significant sales to Mexico of seed rock, raw seed canola, over the past few years. It entered duty free but the value-added products did have this tariff, so we feel that this is a quite positive move, which will give us the potential for value adding in Canada.

This should increase the potential for exports of these products. This will make it more competitive as a feed grain with U.S. sorghum, which has long benefited from duty-free access. The phase-out of the tariff on canary seed is also positive. During the first five months of 1992, Mexico imported 4,646 tonnes of Canadian canary seed. That may not seem like a large amount, but considering the amount of canary seed that's used and consumed in the world it's significant market access for that particular product.

## [Traduction]

La Commission canadienne du blé déploie depuis quelques années de grands efforts pour vendre sur le marché mexicain son orge fourragère, efforts qui semblent maintenant porter fruit.

À l'heure actuelle, le Mexique consomme en moyenne 4 millions de tonnes de blé par année. La population du Mexique croît à un rythme de 3 p. 100 par année, un des pourcentages de croissance les plus élevés au monde.

L'orge canadien bénéficiera de la disparition graduelle du tarif sur ce produit, mais en outre une quantité précise d'orge canadien pourra avoir accès au marché mexicain à un tarif inférieur. Le contingent tarifaire s'élèvera à 30 000 tonnes pour la première année d'application de l'accord.

Le Syndicat du blé des Prairies aurait souhaité que le Canada bénéficie d'un contingent tarifaire plus élevé pour l'orge, mais nous reconnaissons que le contingent tarifaire des É.-U. est également de beaucoup inférieur au volume traditionnel de ses exportations. Cette disposition empêche le Mexique d'imposer arbitrairement des tarifs à l'importation, et nous sommes d'avis que cela sera avantageux à long terme.

Comme je l'ai mentionné, le CONASUPO, lorsqu'il était l'unique agence commerciale, pouvait acheter ou ne pas acheter selon les caprices de sa politique interne.

Le Syndicat du blé des Prairies s'inquiète du fait que certaines céréales fourragères américaines ne sont pas assujetties au contingent tarifaire ou à des tarifs, en particulier le sorgho, qui n'est pas cultivé au Canada. Selon nous, les céréales fourragères canadiennes s'en trouvent désavantagées face à la concurrence et nous demandons au gouvernement du Canada d'accorder une attention particulière à cette question.

Les tarifs mexicains sur un certain nombre de cultures spéciales canadiennes seront supprimés ou éliminés graduellement. Le tarif de 10 p. 100 appliqué au seigle, aux pois, aux lentilles et au millet, ainsi que le tarif de 15 p. 100 sur le sarrasin, disparaîtront dès l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Quant au tarif sur la graine à canaris, sa disparition s'éteindra sur cinq ans. En outre, le tarif de 10 p. 100 imposé sur l'huile de canola brute et le tarif de 20 p. 100 appliqué à l'huile de canola raffinée seront supprimés graduellement sur 15 ans. Le tarif de 15 p. 100 sur le tourteau de canola sera tout d'abord réduit de 10 p. 100 et ensuite éliminé graduellement sur 10 ans.

Ce qui est particulièrement intéressant dans le marché du colza canola au Mexique, c'est que nous avons vendu énormément de semence de canola non traitée aux Mexicains depuis quelques années. Ce produit pouvait y entrer en franchise de droit, mais les produits à valeur ajoutée étaient assujettis à ce tarif, de sorte que nous estimons qu'il s'agit d'une initiative positive qui pourrait nous amener à appliquer la valeur ajoutée ici au Canada.

En outre, cela accroît la possibilité d'exporter ces produits. En tant que céréale fourragère, ils pourront faire davantage concurrence au sorgho américain, qui lui bénéficie depuis longtemps d'un accès en franchise. La suppression graduelle du tarif sur la graine à canaris est également favorable. Au cours des cinq premiers mois de 1992, le Mexique a importé 4 646 tonnes de graine à canaris du Canada. Cela peut sembler peu considérable, mais compte tenu du volume de graine à canaris utilisé et consommé dans le monde, il s'agit d'un marché important pour ce produit en particulier.



[Text]

While Mexican wheat and barley will have free access to Canadian markets, PPI doesn't expect it to have a significant impact on Canada.

Mexico is a very minor producer of barley and hasn't exported any volume of barley since 1951. Mexico doesn't produce a sufficient amount of wheat to meet domestic demand and has been a consistent net importer since the 1970s. Tables II and III illustrate Mexican wheat and barley production, consumption and trade since 1987.

You can see that their production's basically stagnant. Imports really haven't changed all that much. If Mexico's economy improves, its consumption will go up. The same applies to barley. It's been fairly stagnant, but we feel that as the Mexican economy improves, and it's certainly been making some progress lately, these things will change.

Rules of origin provisions are very important. Grains and oilseed producers need strong assurances that the rules of origin provisions are strictly enforced to ensure that grains and oilseeds from other sources, particularly the European Community, do not enter Canada through Mexico. We appreciate that Mexican grain will be subject to rules of origin and we need strong assurances that these provisions will be strictly enforced. This is an area that we just can't highlight too strongly.

• 0915

We welcome the provisions of NAFTA regarding export subsidies. We hope they will discourage the indiscriminate use of the U.S. Export Enhancement Program in Mexico. EEP has not been used for grains and oilseeds in Mexico for two years, making it one of the few significant non-subsidized markets in which Canada competes.

However, the United States has recently exported a significant amount of EEP-subsidized oil to Mexico. Between June 1991 and October 1992 the United States sold almost 35,000 tonnes of vegetable oil to Mexico under the Export Enhancement Program. Bonuses on the oil ranged between \$9 U.S. to \$39 U.S. per tonne, for a total cost of \$1.7 million U.S.

In NAFTA the use of export subsidies by the United States or Canada on sales to Mexico is considered inappropriate. It is our hope that the use of the Export Enhancement Program on sales of U.S. oil would be discontinued with the implementation of NAFTA.

It appears that these export subsidy provisions could permit Canada to consult with the United States and Mexico regarding their uncontrolled importation of EEC-subsidized oils, which compete with Canadian canola oil. The United States imported 65,000 tonnes of low erucic acid rapeseed oil in 1991, while Mexico's imports of EEC LEAR oil were about 152,000 tonnes.

[Translation]

Le blé et l'orge mexicains auront libre accès au marché canadien, mais le Syndicat du blé des Prairies ne s'attend pas à ce que cela ait une incidence considérable sur le Canada.

Le Mexique est un très petit producteur d'orge et il n'en a pas exporté de quantités importantes depuis 1951. Ce pays ne produit pas non plus suffisamment de blé pour répondre à la demande intérieure et il est importateur net de blé depuis les années soixante-dix. Les tableaux II et III illustrent la production, la consommation et le commerce de blé et d'orge du Mexique depuis 1987.

Comme vous pouvez le constater, sa production est essentiellement stagnante. Les importations n'ont pas vraiment évolué. Si l'économie mexicaine s'améliore, la consommation s'accroîtra. La même chose vaut pour l'orge. La consommation a été plutôt stagnante, mais nous sommes d'avis que si l'économie mexicaine s'améliore—et elle a certes progressé dernièrement—, la situation s'en trouvera changée.

Les dispositions relatives aux règles d'origine sont très importantes. Les producteurs de céréales et d'oléagineux veulent la garantie ferme que les règles d'origine seront rigoureusement appliquées de sorte que les céréales et les oléagineux d'autres sources, notamment de la communauté européenne, ne puissent entrer au Canada par le Mexique. Nous comprenons bien que le grain mexicain sera soumis aux règles d'origine et nous voulons avoir l'assurance que ces dispositions seront rigoureusement appliquées. C'est un point sur lequel nous ne saurions trop insister.

Nous nous réjouissons des dispositions de l'ALÉNA concernant les subventions aux exportations. Nous espérons qu'elles dissuaderont les États-Unis d'utiliser leur programme d'encouragement des exportations au Mexique. Ce programme n'est pas utilisé depuis deux ans au Mexique pour les grains et oléagineux, ce qui en fait un des plus importants marchés non subventionnés du Canada.

Toutefois, les États-Unis ont récemment exporté au Mexique une importante quantité d'huile subventionnée en vertu de leur programme de stimulation des corporations. Entre juin 1991 et octobre 1992, les États-Unis ont vendu près de 35 000 tonnes d'huile végétale au Mexique en vertu de ce programme. Les primes dont a bénéficié cette huile allaient de 9\$ à 39\$ américains par tonne, et ont représenté un coût total de 1,7 millions de dollars américains.

L'ALÉNA condamne l'utilisation par les États-Unis ou le Canada de subventions aux exportations vers le Mexique. Nous espérons qu'avec l'entrée en vigueur de cet accord, les États-Unis cesseront d'appliquer à l'huile le programme précité.

Ces dispositions concernant les subventions aux exportations devraient permettre au Canada de consulter les États-Unis et le Mexique sur leurs importations incontrôlées d'huile subventionnée par la CEE, qui concurrence l'huile de canola canadienne. Les États-Unis ont importé 65 000 tonnes d'huile de colza à faible teneur en acide érucique en 1991, cependant que le Mexique a importé environ 152 000 tonnes de cette même huile de la CEE.

[Texte]

I think that will highlight our concerns on rules of origin, that this oil does not get transshipped from Mexico, or even change destination on the high seas, which can happen from time to time.

PPI encourages the Government of Canada to use the provisions of NAFTA regarding export subsidies to address the importation of subsidized oil by the U.S. and Mexico as soon as possible when NAFTA is implemented.

In conclusion, as was stated above, PPI is supportive of efforts to achieve trading agreements as long as they are positive for the agriculture industry. We see some positive potential in the North American Free Trade Agreement, and we see some steps that could be taken on implementation to improve the deal for our industry. We look forward to continued consultation during the implementation process.

Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. MacLaren (Etobicoke North):** Thank you very much for being with us this morning. I enter this area with some trepidation, being a country boy from Bay Street in Toronto, but I'll do my best on this very interesting paper you've given us.

Have you been in consultation with the U.S. grain producers on developing a common position with regard to the Mexican practice of importing subsidized oilseed oil from the European Community?

**Mr. Edie:** Definitely. In that regard, the Canadian International Grains Institute, which we refer to as CIGI... we put on a meeting last March here in Winnipeg where a great number of U.S. farm groups—their state's promotion, if you will—such as the Kansas Wheat Associates and the U.S. wheat lobbying that is in Washington, D.C... about 35 or 40. We had three days of very good meetings and discussions about these things in general, about how we relate with and react to each other.

As you know, we are just finishing the harvesting of our 1992 crop, and we have some plans in the mill to have continual consideration with them. We have a member of our Manitoba Pool Board going to North Dakota this week to meet with a North Dakota farm group to have these general ones. I was at a SaskPool meeting yesterday and they are going to meet with the American Farm Bureau and the National Farmers' Union in the United States to discuss these kinds of things, so we can talk with each other and see what each other's concerns are rather than doing a media warfare. I think there are some things, if we understand each other, on which we can work for mutual benefit better than we have.

[Traduction]

Cela met en évidence notre préoccupation concernant les règles d'origine, notre souci de veiller à ce que cette huile ne soit pas transbordée à partir du Mexique ou même ne change pas de destination en haute mer, ce qui arrive de temps à autre.

Notre syndicat encourage le gouvernement du Canada à recourir aux dispositions de l'ALÉNA concernant les subventions aux exportations le plus tôt possible après la mise en oeuvre de l'ALÉNA pour régler le problème des importations d'huile subventionnée aux États-Unis et au Mexique.

En conclusion, nous l'avons dit auparavant, nous appuyons les efforts réalisés pour conclure des ententes commerciales à condition qu'elles soient favorables à l'industrie agricole. Nous estimons que l'Accord de libre-échange nord-américain présente un certain potentiel positif, et nous pensons qu'il serait possible de prendre certaines mesures pour améliorer ces retombées sur notre industrie. Nous espérons pouvoir poursuivre les consultations durant le processus de mise en application.

Merci monsieur le président.

**Le président:** Merci.

**M. MacLaren (Etobicoke-Nord):** Merci beaucoup d'être venu nous rencontrer. Je suis un peu hésitant à aborder ce domaine, puisque je viens de Bay Street à Toronto, mais je vais faire de mon mieux pour discuter de ce document très intéressant que vous nous avez présenté.

Avez-vous consulté les producteurs américains de céréales sur une éventuelle position commune face à la pratique mexicaine consistant à importer de la communauté européenne de l'huile d'oléagineux et de l'huile subventionnée?

**M. Edie:** Bien sûr. À cet égard, l'Institut international du Canada pour le grain, que nous appelons l'IICG... nous avons organisé en mars dernier ici à Winnipeg une réunion avec un grand nombre de groupes d'agriculteurs américains—c'était une forme de promotion de leur état, si vous le voulez—tels que les Kansas Wheat Associates et le lobby du blé américain à Washington, D.C... environ 35 ou 40 groupes. Nous avons eu trois jours d'excellentes réunions et d'excellentes discussions sur toute cette question, et sur notre attitude à cet égard.

Comme vous le savez, nous venons de finir la récolte de 1992, et nous avons l'intention de poursuivre les discussions avec eux. Nous avons un représentant du Conseil du syndicat du blé du Manitoba qui va aller au Dakota du Nord cette semaine rencontrer un groupe d'agriculteurs de cet état pour en discuter. J'ai assisté hier à une réunion du SaskPool qui a l'intention de rencontrer les représentants du American Farm Bureau et du National Farmers' Union aux États-Unis pour discuter de ce genre de chose, pour essayer de dialoguer et de découvrir mutuellement nos problèmes plutôt que de nous lancer dans une guerre des médias. Je pense que, sur certains points, nous pourrions collaborer mieux que nous ne l'avons fait jusqu'à présent dans notre intérêt commun, si nous nous comprenons.

• 0920

If you read the U.S. midwest agricultural journals, we are always concerned with their lack of understanding of the institutions we have in place. To use an example, they tend to look at the Canadian Wheat Board as a subsidy-granting

Si vous avez lu les journaux agricoles du Midwest américain, vous savez pourquoi nous déplorons toujours leur manque de compréhension de nos institutions. Par exemple, ils tendent à considérer la Commission canadienne du blé



[Text]

organization, when that is absolutely not true. In the 57-year history of the Wheat Board, there has been only three times when a deficit in the pool account has had to be picked up by the federal government. You would have to go to about three decimal points to find out what it was. So they tend to think of it as a subsidy organization, and that's not true.

We're doing that in a general way. It's something we want to keep working at. In fact, if NAFTA does come into being, I guess we'll have to be more like the Europeans and have more contact country to country to keep things flowing smoothly.

**Mr. MacLaren:** My memory may be wrong on this, but my recollection is that the principal competition for Canadian canola in Mexico was Polish oilseeds, which were heavily subsidized and in effect cut out; that undermined our sales to Mexico for a certain period. The resolution of that problem would presumably be found in the Uruguay round of the GATT rather than in the North American free trade area. Do I understand that situation correctly?

**Mr. Edie:** Yes. You have to be careful here about the timing of what happened when.

The first sales of what was at that time rapeseed were made to Mexico in late 1970. I personally was involved in a trip to Mexico in 1971 to see what the potential was. The market has been there. Then there were some rather significant sales made in 1988 and 1989 in that area. When the Polish oilseed came into Mexico at that time, that was just after Poland became less connected, if you will, with Russia. You could not find a direct, definite subsidization of that seed. The Polish economy operates at a somewhat lower level than does ours. They were undercutting us strictly on price.

That is what was visible. Of course you well know that Poland is very close to East Germany, which is now Germany. It's one of those things that is very difficult to track, but we do know that oil found its way into Poland from Germany. Even though that was not a direct subsidization, it then reduced the amount of seed they needed. Poland was desperate for hard currency—the peso may not be considered hard currency—and was selling anything.

The interesting thing is that in one of the years they sold considerable amounts in September and October; in March and April there was a delegation in Canada looking for raw seed to be sent to Poland to crush. So their statistics-gathering is maybe not what it should be. They tend to oversell because they need something in the short term. They may have come because they got some type of credit arrangement to buy some. It can get quite confusing.

[Translation]

comme un organisme de subvention, alors que ce n'est absolument pas vrai. En 57 années d'activités, la Commission n'a fait appel que trois fois au gouvernement fédéral pour éponger un déficit du compte du mise en commun. Et il faudrait aller à trois décimales pour savoir le montant de ce déficit. Bref, les Américains ont tendance à croire que la Commission est un organisme de subvention, alors que ce n'est pas vrai.

Globalement, nous essayons de les sensibiliser à notre situation. Nous voulons continuer d'agir en ce sens. En fait, si l'ALÉNA est adopté, je pense que nous devons nous comporter davantage comme les Européens en ayant plus de contacts entre chaque pays pour que les choses continuent à bien fonctionner.

**M. MacLaren:** Ma mémoire me fait peut-être défaut, mais je crois me rappeler que la principale concurrence de notre canola au Mexique nous venait des grains oléagineux de Pologne, qui étaient lourdement subventionnés, au point de nous avoir damé le pion sur ce marché-là; les Polonais nous ont fait perdre des ventes au Mexique pendant un certain temps. Nous trouverons probablement la solution de ce problème-là dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round du GATT, plutôt que dans celles de l'Accord de libre-échange nord-américain. Est-ce que je comprends bien cette situation?

**M. Edie:** Oui. Toutefois, ne vous trompez pas sur les dates.

Nos premières ventes au Mexique de ce qui était à l'époque de l'huile de colza remontent à la fin des années 1970. J'ai moi-même voyagé au Mexique en 1971 pour voir quel marché potentiel nous pourrions trouver là. Le marché existe. Nous avons ensuite fait des ventes relativement importantes en 1988 et en 1989 au Mexique. A ce moment-là, quand les Polonais ont commencé à vendre des grains oléagineux au Mexique, c'était juste après que la Pologne ait cessé d'avoir des relations extrêmement étroites avec la Russie, si je puis dire. Il n'était pas possible de pointer du doigt une subvention directe et évidente de ces grains. L'économie polonaise fonctionne à un niveau quelque peu inférieur au nôtre. Les Polonais nous damaient le pion strictement côté prix.

Evidemment, c'était seulement ce qui sautait aux yeux. Vous n'ignorez pas, bien entendu, que la Pologne jouxte l'Allemagne de l'est, c'est-à-dire une partie de l'Allemagne d'aujourd'hui. Il est bien difficile de préciser comment, mais nous savons que les Polonais s'étaient procuré de l'huile en Allemagne. Même s'il ne s'agissait pas d'une subvention directe, c'était quand même un facteur qui réduisait la quantité de grains dont les Polonais avaient besoin. Et comme la Pologne avait désespérément besoin de devises fortes—le peso n'est peut-être pas considéré comme une devise forte—, elle vendait n'importe quoi pour s'en procurer.

Un fait à signaler, l'une de ces années-là, les Polonais ont vendu d'énormes quantités d'oléagineux en septembre et en octobre; en mars et en avril suivants, une délégation polonaise est venue au Canada pour importer des grains crus afin de les broyer en Pologne. Autrement dit, leurs services de statistiques ne sont peut-être pas tout ce qu'ils devraient être. Les Polonais tendent à survendre pour satisfaire leurs besoins à court terme. Ils sont peut-être venus ici parce qu'ils avaient obtenu une forme quelconque de crédit pour acheter des grains. C'est une situation bien compliquée.

[Texte]

As you say, if the European Economic Community survives and continues to prosper in the way it has in the past—

**Mr. MacLaren:** I love telling Polish jokes.

**Mr. Edie:** —and if it continues to the EEC trials and gets to be larger, we do need a GATT so that we can monitor, regulate and address those concerns, whether we have the NAFTA or not. NAFTA would certainly be a part of that, and we think would be quite helpful.

**The Chairman:** I think what happened there with Mr. MacLaren is that my name is Pat Sobeski. Mr. MacLaren realized he may have caught the chairman in a conflict of interest.

**Some hon. members:** Oh, oh.

**Mr. MacLaren:** It's just that I like telling Polish jokes.

I have one short question. My colleague, Mr. LeBlanc, might like to put a question.

You speak of the provisions of the NAFTA and of welcoming the provisions of the NAFTA regarding export subsidies. You have in mind, in particular, in this section of your presentation, the U.S. Export Enhancement Program. Again, have you been in touch with your U.S. counterparts on that specific issue in the context of NAFTA?

• 0925

**Mr. Edie:** Not directly, but we have had contacts with the federal government, pointing out to Mr. Wilson that it needs to be addressed.

If you're not careful you can spend all your time chasing shadows. To use an example, about two years ago Australia sent the Australian Wheat Board and the Wheat Council of Australia to Washington, D.C., to tell them that their export management was hurting them. They were told, oh yes, we hear what you say, and before their plane landed back in Sydney, they announced a huge increase...EEP...where normally a lot of Australian wheat goes.

So we need to do those things, but we also need the backing and the ongoing mechanics of the federal government to talk with the U.S. government to see that something is really done. As I said, we are willing to meet with the Americans to make sure we understand each other, but at the end of the day it's governments that do things. We will have nice conversations with each other, but that doesn't necessarily mean they will take them to Washington in the context that we had them any more than we will take theirs directly to Ottawa. We need the support of the industry.

[Traduction]

Comme vous l'avez dit, si la Communauté économique européenne continue à survivre et à prospérer comme par le passé...

**M. MacLaren:** J'adore raconter des blagues sur les Polonais.

**M. Edie:** ...et si elle continue à remporter des référendums et à prendre de l'expansion, nous aurons besoin d'un GATT pour suivre, réglementer et régler ces questions-là, que nous adoptions l'ALÉNA ou pas. L'ALÉNA serait certainement l'un des éléments du système, et nous croyons qu'il pourrait être très utile.

**Le président:** Je pense que M. MacLaren est intervenu parce que je m'appelle Pat Sobeski. Il s'est rendu compte qu'il m'avait peut-être pris dans une situation de conflit d'intérêts.

**Des voix:** Oh, oh.

**M. MacLaren:** J'aime simplement raconter des blagues sur les Polonais.

J'ai une petite question à poser. Ensuite, mon collègue M. Leblanc aimerait peut-être en poser une.

Vous nous dites que vous êtes satisfait des dispositions de l'ALÉNA au sujet des subventions à l'exportation. A cet égard, dans cette partie de votre exposé, vous avez en tête le programme américain de stimulation des exportations, l'Export Enhancement Program. Avez-vous communiqué avec vos collègues américains à propos de cette question dans le contexte de l'ALÉNA?

**M. Edie:** Non, pas directement, mais nous avons été en communication avec le gouvernement fédéral; nous avons dit à M. Wilson qu'il fallait en tenir compte.

Si nous ne jouons pas bien nos cartes, nous risquons de perdre notre temps à combattre des ombres. Par exemple, il y a deux ans, l'Australie a envoyé des représentants de l'*Australia Wheat Board* et de l'*Australia Wheat Council* à Washington pour dire aux autorités américaines qu'ils étaient lésés par le système américain de gestion des exportations. Ils se sont fait répondre qu'on les comprenait, mais, avant même que l'avion qui les ramenait en Australie atterrisse à Sydney, le gouvernement américain a annoncé une énorme augmentation des subventions de l'EEP, dans des marchés où les Australiens vendent normalement beaucoup de blé.

Par conséquent, nous devons communiquer avec nos homologues américains, oui, mais nous avons besoin aussi de l'appui et de la représentation constante du gouvernement fédéral auprès du gouvernement américain, afin qu'il se fasse vraiment quelque chose. Comme je l'ai dit, nous sommes disposés à rencontrer les Américains pour être sûrs de nous comprendre mutuellement, mais, en fin de compte, ce sont les gouvernements qui prennent les décisions. Nous pouvons avoir de bonnes conversations avec nos vis-à-vis, mais cela ne signifie pas nécessairement qu'ils refléteront fidèlement notre point de vue à Washington pas plus d'ailleurs que nous n'allons présenter le leur à Ottawa. Nous avons besoin de l'appui du secteur agricole.



[Text]

Tuesday, the day before yesterday, I met with the presidents of each of the pools, with Mr. Wilson, Mr. Mayer and Mr. McKnight. Amongst other things we talked about GATT and the necessity of doing these kinds of things. At the end of the day it has to be government-to-government negotiation.

On the code subsidies... suggested that article 701.4, where the U.S. must have a due regard for Canadian markets, of CUSTA really didn't have any teeth and asked whether we could do something if we had a GATT under the code subsidies? Probably yes. Of course, I don't want to mix up the CUSTA and the GATT, but there is some interrelation from time to time.

**Mr. Clark (Brandon—Souris):** May I, on behalf of my colleague David Bjornson and myself, welcome all of our colleagues to the province of Manitoba. I daresay it's a bit fresher here this morning than it is elsewhere in the country, but that's not an unusual experience for us.

**The Chairman:** It's healthy.

**Mr. Clark:** It's healthy and we continue to tell ourselves that.

I'd also like to welcome Mr. Edie. I think it's very important and very appropriate that Prairie Pools should be the first witness here this morning, Mr. Chairman. As you know, agriculture continues to be the foundation of our economy, and as Mr. Edie has indicated, Prairie Pools does business with a very large percentage of western Canadian farmers.

I wonder if you could give us a bit of background first, Ken, with respect to the importance of exports in general to prairie agriculture, to grains and oilseeds. You talk in specifics, but as Mr. MacLaren has said, not everybody has farm backgrounds. Could you just remind the committee of the significance of exports to us?

**Mr. Edie:** If we get to wheat, 80% of our production is exported. Barley tends to go up and down more, depending on malting barley. Our malting barley sales have greatly increased in the export market recently. Flax, by and large, is just about all exported. Rye would fall somewhere in between that.

With canola, approximately 55% to 60% is exported and the rest is crushed in Canada. We are making really significant gains with the crushing of canola, marketing into the U.S. It's viewed—naturally so, in our opinion—as a premium oil. It has health qualities that are the best in the vegetable oil and the animal oil also. It is recognized and has won two awards in the United States for quality and for being the oil of choice. It's being marketed by Procter & Gamble as a premium oil. I have gone into many supermarkets in the States and have yet to find a supermarket in the last couple of years that doesn't have Puritan oil by Procter & Gamble, as well as Hunt Wesson's Bungies. These large companies have been very helpful.

[Translation]

Mardi, c'est-à-dire avant hier, j'ai rencontré les présidents de chacun des Syndicats du blé, en présence de M. Wilson, M. Mayer et de M. McKnight. Nous avons notamment parlé du GATT et de la nécessité de ce genre d'interventions. En définitive, il faut que la négociation se fasse entre gouvernements.

*Rural Pro-Subsidy* a déclaré que l'article 704.1 ou 701.4 de l'ACCEU, qui dit que les États-Unis doivent avoir pour les marchés canadiens la considération qui leur est due, est trop vague, et il a demandé si nous pourrions intervenir, au cas où les subventions feraient l'objet d'un accord en vertu du GATT. La réponse est oui, nous pourrions probablement intervenir. Bien sûr, je ne veux pas mêler l'ACCEU et le GATT, mais il y a des rapports entre les deux, à l'occasion.

**M. Clark (Brandon—Souris):** Au nom de mon collègue David Bjornson et en mon nom personnel, j'aimerais souhaiter la bienvenue à tous nos collègues au Manitoba. J'oserais dire qu'il fait peut-être un peu plus frais ici ce matin qu'ailleurs au pays, mais ce n'est pas une expérience inhabituelle pour nous.

**Le président:** C'est sain.

**M. Clark:** C'est sain, et nous continuons à nous le répéter.

J'aimerais aussi souhaiter la bienvenue à M. Edie. Je pense qu'il est très important et tout indiqué que le Syndicat du blé des Prairies soit le premier organisme à témoigner ici ce matin, monsieur le président. Comme vous le savez, l'agriculture continue à être la base de notre économie, et, comme M. Edie l'a déclaré, le Syndicat du blé des Prairies fait des affaires avec un très fort pourcentage des agriculteurs de l'Ouest canadien.

Je me demande, Ken, si vous pourriez commencer par nous expliquer un peu le contexte, c'est-à-dire l'importance globale des exportations pour l'agriculture des Prairies et tout particulièrement pour la culture des céréales et des grains oléagineux. Vous parlez toujours de façon précise, mais, comme M. MacLaren le disait, nous n'avons pas tous de l'expérience en agriculture. Pourriez-vous juste rappeler au Comité l'importance des exportations pour nos agriculteurs?

**M. Edie:** Dans le cas du blé, 80 p. 100 de notre production est exporté. Nos exportations d'orge ont fluctué plus que les autres, selon le volume d'orge à malter, dont les ventes sur les marchés d'exportation ont récemment beaucoup augmenté. Dans l'ensemble, presque tout notre lin est exporté. Nos exportations de seigle se situent quelque part entre ces deux extrêmes.

Nous exportons de 55 p. 100 à 60 p. 100 environ de notre canola; le reste est broyé au Canada. Nous avons fait de grands progrès dans notre marketing aux États-Unis pour le broyage du canola. On considère son huile comme étant de toute première qualité, et c'est bien naturel, à notre avis. Ses qualités en font la plus saine des huiles végétales et animales. Sa valeur est reconnue; elle a gagné deux prix aux États-Unis, en raison de sa qualité et de la préférence des consommateurs. Elle est commercialisée par Procter & Gamble en tant qu'huile de première qualité. J'ai visité de nombreux supermarchés aux États-Unis, et, ces deux dernières années, je n'en ai pas encore trouvé un seul qui n'a pas sur ses étagères de l'huile Puritan de Procter & Gamble, ainsi que la Hunt & Wesson's et la Bungies. Ces grandes compagnies nous ont été d'un grand secours.

[Texte]

• 0930

We would like to have the opportunity this could afford us to do the same kinds of things in Mexico we have been able to achieve in the U.S.

The meal that is crushed from canola, we ship a large amount of it into the U.S. As noted in the introduction, it says that we are in the grains and oilseeds processing. Just to give you an indication of the scope, we merged our oilseeds CSP Foods with Central Soya Canada, bought out the edible oil division of Canada Packers, and we now have 50% of the crushing capacity in Canada for crushing canola. And we have a plant in Hamilton that crushes largely Ontario soybeans. We are just putting that together, and it is really working well.

We feel we have something with which we can compete on an international scale. Since we have done that, our American buyers have felt much more comfortable because of the broader scope we have in sourcing product and servicing their needs.

We have concerns about the European oil that's coming into the States, but that isn't part of this discussion. We've examined code violations in regard to that, and pretty much we've done that in consultation with the federal government. It hasn't been appropriate from a strategic point of view to do it yet, but we are prepared to do that when it appears it's in our best interests to do so.

**Mr. Clark:** As you know, I come from Brandon. That's an important part of my constituency. One thing we are very conscious of is our dependence on agriculture. It is indeed the basis of our economy. But I think that's true for other communities as well. And I think you would agree with me that we are an agricultural-based economy and we're likely to continue to be that.

If I recall correctly, if you are speaking in terms of agriculture as a whole, in essence 50% of agriculture income comes from exports. Is that not correct?

**Mr. Edie:** In grains and oilseeds, it's more than that, but when you bring in livestock products, it is about 50%.

**Mr. Clark:** When one looks at the proposed trade agreement, it strikes me that we as Canadians, for whatever reason, have a tendency to look inward instead of outward. I've had people on phone-in programs ask me why we worry about export markets, why we aren't simply content to feed ourselves. I guess the answer to that in very simple terms is if we were to move in that direction we would lose half our agricultural income and therefore perhaps half of our farmers.

[Traduction]

Nous aimerions avoir la possibilité de faire à cet égard au Mexique ce que nous avons réussi à accomplir aux États-Unis.

Nous exportons aux États-Unis de grandes quantités de la moulée extraite des graines de canola broyées. Comme je le disais dans mon introduction, nous faisons du traitement de céréales et de grains oléagineux. Pour vous donner une indication de l'ampleur de nos activités à cet égard, je vous dirai que nous avons fusionné notre entreprise d'oléagineux, GSP Foods, avec Central Soya Canada, et que nous avons acheté la division des huiles comestibles de Canada Packers; nous avons désormais 50 p. 100 de la capacité canadienne de broyage de canola. Nous avons aussi, à Hamilton, une usine de broyage de soja approvisionnée en fèves de l'Ontario. Nous sommes en train de monter ce volet de nos entreprises, et les résultats sont vraiment excellents.

Nous estimons avoir des atouts pour être compétitifs à l'échelle internationale. Par conséquent, nos acheteurs américains se sentent plus en confiance, en raison de notre plus vaste gamme d'approvisionnement et de nos possibilités accrues de répondre à leurs besoins.

Nous sommes préoccupés par les importations d'huiles européennes aux États-Unis, mais cela ne fait pas partie de notre propos d'aujourd'hui. Nous avons vérifié s'il y avait des violations du code à cet égard, et nous l'avons fait largement avec l'aide du gouvernement fédéral. Du point de vue stratégique, il n'a pas encore été opportun que nous passions aux actes à ce sujet, mais nous serons prêts à le faire s'il semble qu'il est dans notre intérêt de protester.

**M. Clark:** Comme vous le savez, je suis originaire de Brandon, qui est une partie importante de ma circonscription. À Brandon, nous sommes très conscients d'être tributaires de l'agriculture. C'est vraiment la base de notre économie, mais je pense que c'est vrai pour d'autres localités aussi. Je crois en outre que vous conviendrez avec moi que nous avons une économie de type agricole, et que ce n'est vraisemblablement pas prêt de changer.

Si je me rappelle bien, vous disiez somme toute, en parlant de notre agriculture dans son ensemble, que 50 p. 100 de nos revenus agricoles sont dus aux exportations. C'est bien ça?

**M. Edie:** Pour les céréales et les grains oléagineux, c'est plus de 50 p. 100, mais, compte tenu des produits du bétail, c'est environ 50 p. 100, oui.

**M. Clark:** J'ai l'impression que, quand les Canadiens envisagent l'Accord de libre-échange qu'on leur propose, ils ont tendance, pour une raison ou pour une autre, à regarder vers l'intérieur plutôt que vers l'extérieur. J'ai participé à des émissions de lignes ouvertes où des gens m'ont demandé pourquoi nous nous inquiétons des marchés d'exportation et pourquoi nous ne nous contentons pas tout simplement de nous nourrir nous-mêmes. Je pense que la réponse la plus simple que je pourrais leur donner, c'est que, si nous décidons d'aller dans cette direction, nous allons perdre la moitié de nos revenus agricoles et, par conséquent, peut-être la moitié de nos agriculteurs.



## [Text]

Do we, as Canadians—those of us who have a direct interest in agriculture, speaking in general terms—have any reason to be afraid of the challenge of competing in international markets for the sale of our products, provided we can live in a relatively subsidy-free world?

**Mr. Edie:** The speciality of Landow Mills, which is a large, highly respected consulting company based in England, is secondary processing of products. The Canadian Oilseed Processors Association hired them to look at the costs that are involved in our crushing industry compared to the U.S., Japan, and Europe. They found that Canadian crushers are very competitive. So yes, we feel that as a secondary industry we can do things very competitively. But what we run into, of course, is the subsidization of oils around the world.

In flour milling, there really is no market for flour that sells internationally. It's all give-aways. But our flour milling industry has gone through a lot of restructuring, and I think it has a lot of competitive ability that could be used very well if it weren't for the subsidies.

Getting back to the primary production, which our members are involved in very heavily, when we look at the European subsidies on a per acre, per tonne basis, and the American subsidies, sometimes people who are familiar with it look at the export enhancement of the U.S. and assume that it is the only subsidy the American farmers get. The Canada Grains Council recently put out the results of a study on American subsidies, and that is good for a day's discussion itself beyond the export enhancements we see. If you take everything, from food stamps, about which you could argue whether it's a producer subsidy or a consumer subsidy, and go down through the various levels...it's quite incredible the amount of subsidization that is there. If we just deal in commercial realities, Canada stacks up very well.

• 0935

**Mr. Clark:** Bearing in mind that Mexico has a rapidly expanding population and therefore represents a very significant potential market for us, particularly if indeed one can assume that any increase in standard of living in Mexico also represents an opportunity for us to trade, do you in summation see that it is one of significant potential for western Canadian agriculture?

**Mr. Edie:** Certainly. We've had some successes, as I've mentioned, with Mexico in the past under very restrictive importation rules. The CONASUPO office took total control of what would happen and what wouldn't happen. The individual who was helping guide us around from the Canadian Embassy said that Mexico's policy at that time was to tell the people that they're self-sufficient in everything, that they didn't have to import. It just wasn't true. They were

## [Translation]

Les Canadiens qui s'intéressent directement à l'agriculture, au sens général du terme, ont-ils une raison quelconque d'avoir peur de faire face à la concurrence sur les marchés internationaux pour y vendre nos produits, à condition que nous puissions vivre dans un monde pas trop subventionné?

**M. Edie:** Eh bien, Landaw Mills, une grande entreprise d'experts-conseils très respectée basée en Angleterre, se spécialise dans le traitement secondaire des produits. La Crushing Association of Canada a retenu ses services pour étudier la structure de coûts de notre industrie du broyage et du concassage comparativement à ses concurrentes américaines, japonaise et européenne. Et Landaw Mills a constaté que nos entreprises canadiennes de broyage et de concassage étaient très compétitives. Je vous réponds que oui, nous croyons que nous pourrions avoir une industrie secondaire très compétitive. Le problème, c'est que nous devons concurrencer des huiles subventionnées partout dans le monde.

Dans le domaine de la meunerie, il n'y a pas vraiment de marché international de la farine. On la donne. Néanmoins, notre industrie de la meunerie s'est profondément restructurée, et je crois qu'elle est très concurrentielle et qu'elle pourrait très bien faire face à la concurrence, si ce n'était des subventions.

Pour en revenir au secteur primaire de la production, dans lequel nos membres sont très actifs, je vous dirai qu'il faut calculer les subventions dont bénéficient les agriculteurs européens par acre et par tonne et calculer aussi les subventions octroyées aux États-Unis, parce que les gens qui ne connaissent pas bien la situation pensent que la seule subvention que les agriculteurs américains touchent leur vient du programme de stimulation des exportations américaines, l'EEP. Le Conseil des grains du Canada a récemment publié les résultats d'une étude sur les subventions accordées aux agriculteurs américains, et cette étude nous donnerait de quoi discuter toute la journée, sans parler des stimulations à l'exportation que nous connaissons. Si nous devons tenir compte de tout, à partir des coupons alimentaires, au sujet desquels nous pourrions discuter pour savoir s'ils constituent un mécanisme de subvention des producteurs ou des consommateurs, en ne négligeant aucun des niveaux de subvention, eh bien, nous verrions qu'il y a un nombre incroyable de subventions. Sur le plan strictement commercial, le Canada supporte très bien la comparaison.

**M. Clark:** Compte tenu du fait que la population du Mexique s'accroît rapidement, et qu'elle représente par conséquent, un très important marché potentiel pour nous, particulièrement si nous partons du principe que toute augmentation du niveau de vie mexicain augmente nos possibilités de vente dans ce pays, y voyez-vous un grand potentiel pour l'agriculture de l'ouest canadien?

**M. Edie:** Certainement. Je vous ai d'ailleurs dit que nous avons eu un certain succès au Mexique dans le passé, quand les règles mexicaines d'importation étaient très restrictives. Le bureau central, le CONASUPO, avait l'entière discrétion de décider ce qui passait et ce qui ne passait pas. La personne de l'ambassade du Canada qui nous aidait à nous orienter nous avait confié que la politique du Mexique consistait à l'époque à dire aux gens que le pays

[Texte]

bringing in American soybeans. At that time they were bringing in Canadian oilseeds and they did it under strict import licensing. If you didn't know the right brother-in-law, and all that, getting through there was rather difficult. It seems that more commercial realities can prevail and they'll buy on quality and on price. We recognize that and certainly encourage anything the government can do to speed this up, which would be very helpful.

**Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** Mr. Chairman, by way of introduction, I, too, am happy to be here in the province of Manitoba, in Winnipeg, the birthplace of my father. I don't want to make any judgment about it, but he left early.

**An hon. member:** And never came back.

**Mr. Barrett:** My father's business certainly was in fruits and vegetables and small truck farming.

I want to focus just a little bit on one of the problems that is pretty indefinite, as we step forward in this agreement; that is, of course, the U.S. enhancement program. We know for a fact that there has been more than just economic purposes behind the use of the enhancement program. As a matter of fact, in the recent federal election in the United States, one of the parallel issues became the use of this program.

It was revealed, for example, that because of political expediency, Iraq was given credit and wheat purchases under this program when Saddam Hussein was our friend ostensibly. During the Iran War this program was used to subsidize wheat sales to Iraq, who in turn used the wheat for cash in competition with Canadian farmers in the market to buy arms to be in effect a surrogate warrior against Iran. This all fell apart, of course, when the war broke out between the UN and Saddam Hussein vis-à-vis the invasion of Kuwait.

I give this example because it is frankly a political issue that we're talking about here, and political motivation. There is no tie internationally, generally speaking, but particularly in NAFTA, that this practice will stop. There is no reason to believe that even though you've met with U.S. farmers that they would lobby for this practice to stop.

Under NAFTA all we get here is a hope that it will stop. I don't think our government has made a clear-cut statement saying that it must stop. I'm concerned that unless that statement is made and we go ahead and sign this deal, the flexibility that allowed the Americans in their judgment to use it as a foreign policy instrument rather than just an agricultural subsidy becomes even more potentially fraught with problems in the future. As you know, this program is paralleled with the economic development zones that are adjuncts, perhaps even satellites, to this NAFTA. If the United States wanted to enhance its economic development zones, one of its economic levers—again, not for agricultural

[Traduction]

était complètement autonome en tout et qu'il n'avait pas besoin d'importer. Ce n'était tout simplement pas vrai. Ils importaient des fèves de soja des États-Unis et des grains oléagineux du Canada, en vertu de licences d'importation extrêmement rigoureuses. Il était très difficile d'exporter au Mexique pour ceux qui ne connaissaient pas le bon beau-frère, et ainsi de suite. J'ai bien l'impression que des facteurs plus commerciaux peuvent maintenant prévaloir et que les Mexicains vont acheter en fonction de la qualité et du prix. Nous en sommes convaincus, et nous appuyons certainement tout ce que le gouvernement peut faire pour accélérer cette évolution qui serait très utile.

**M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca):** Monsieur le président, j'aimerais commencer par dire que je suis heureux, moi aussi, d'être aujourd'hui au Manitoba, à Winnipeg, la ville natale de mon père. Je ne voudrais pas porter de jugement, mais je dois dire qu'il est parti jeune.

**Une voix:** Et il n'est jamais revenu!

**M. Barrett:** Mon père était à vrai dire dans les fruits et les légumes, et il faisait de la culture maraîchère à petite échelle.

Je vais juste insister un peu sur un problème assez mal défini dans notre étude de l'accord proposé, à savoir, bien sûr, le programme de stimulation des exportations des États-Unis EEP. Nous savons pertinemment que ce programme a été utilisé à d'autres fins que des fins purement économiques. En fait, au cours de la campagne présidentielle que les États-Unis viennent de traverser, l'administration de ce programme est devenue une question d'actualité.

Nous avons appris, par exemple, que, pour des raisons d'opportunisme politique, les États-Unis ont fait crédit à l'Irak et lui ont permis d'acheter du blé grâce à ce programme, à l'époque où Saddam Hussein était ostensiblement notre ami. Pendant la guerre entre l'Iran et l'Irak, l'EEP a servi à subventionner les ventes de blé à Bagdad, qui revendait ce blé—en faisant concurrence aux agriculteurs canadiens—pour acheter des armes, afin d'être à toutes fins utiles le champion des États-Unis contre l'Iran. Tout cela est tombé à l'eau, bien sûr, quand la guerre a éclaté entre les Nations Unies et Saddam Hussein à cause de l'invasion du Koweït.

Si j'ai choisi cet exemple, c'est parce que j'estime, en toute franchise, que nous parlons ici d'une question politique et de motivation politique. En général, il n'y a pas de garantie internationale que cette pratique cessera, il n'y en a surtout pas dans l'ALÉNA. Nous n'avons aucune raison de croire que, même si vous avez rencontré des agriculteurs américains, ils ont fait du lobbying pour que cette pratique cesse.

L'ALÉNA nous offre simplement l'espoir qu'elle cessera. Je ne crois pas que notre gouvernement ait déclaré clairement qu'elle doit cesser. Je crains que, s'il ne le fait pas et que nous signons l'accord quand même, la possibilité pour les Américains de se servir de l'EEP comme instrument de leur politique étrangère plutôt que simplement comme mécanisme de subvention agricole risque de causer encore plus de problèmes dans l'avenir. Vous savez que l'EEP va de pair avec les zones de développement économique qui se greffent à l'ALÉNA, dont elles sont peut-être même des satellites. Si les États-Unis voulaient renforcer leurs zones de développement économique, l'un des leviers économiques



[Text]

purposes but for political purposes—in those regions would be to use this instrument.

• 0940

I see it as a very serious problem because it is unpredictable. If it were a welfare program or an entrenched subsidy program or anything else, logic and reason could prevail in dealing with it. But by past history, there is no predictability about how this program will be used. Would it not be better if, rather than hope for the elimination of that, this agreement insisted on it, particularly when you are faced with cash crop payments and the vagaries of cash crops?

**Mr. Edie:** I wholeheartedly agree with what you say, and we are saying that we need more than just hopes and wishes. This is one of the points you made with Mr. Wilson on Tuesday morning, that under CUSTA we will have regard for other people's markets in export enhancement. We did not feel that was good enough.

The code subsidy violation seems to have a little more to it, because you would have whatever powers GATT will or will not have. We agree that we need to make this as strong as possible, and that things are operated on a commercial basis. As you know, one of the standing jokes in the grain business is that grain is 15% protein and 85% politics. Sometimes we think the ratio is even higher than that.

There is no doubt the U.S. has used their agricultural subsidies in various ways, and sometimes it has backfired on them. One mistake was made in a fit of panic in the early seventies when they embargoed the sale of soybeans to Japan, and they have suffered from that ever since. Another one was in December 1979, when they embargoed the sale of wheat to Russia because of Afghanistan. That was a different kind of policy. It was to try to force them into doing things. As we found out, you cannot beat people into democracy. Another route has to be chosen. That did not serve them well.

However, they have done other things. As you say, there is Iran and Iraq. Who your friends are and who your enemies are changes from week to week over there, and it all depends on who has a full tank of oil and who has a loaded missile.

I agree that we need to make sure these kinds of things are spelled out as much as possible. We are definitely going from an arbitrary import-setting mechanism in CONASUPO, with total control without regard to anything or anybody. They just did what they thought was good for Mexico, whatever their political masters thought would be appropriate. We are moving to something beyond that, but I agree and urge the government to make that as clear and as

[Translation]

qu'ils pourraient utiliser—là encore, non pas à des fins agricoles, mais pour des raisons politiques—serait l'EEP.

C'est pour moi un grave problème à cause de son caractère imprévisible. Si c'était un programme de bien-être social, un programme de subvention profondément ancré ou un autre programme de ce genre, la logique et la raison pourraient bien finir par prévaloir. Toutefois, l'expérience nous a montré que l'utilisation de ce programme est imprévisible. Ne serait-il pas préférable que l'accord insiste sur son élimination plutôt que d'espérer qu'il sera éliminé, particulièrement quand nous devons compter avec des paiements pour les cultures commerciales et avec les vicissitudes de ce genre de culture?

**M. Edie:** Je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous avons dit qu'il nous fallait plus que des espoirs et des vœux pieux. C'est l'un des points que vous avez fait valoir à M. Wilson mardi matin, en disant que, avec l'ACCEU, nous insisterons pour que les mesures de stimulation des exportations respectent les marchés des autres. Selon nous, ce n'était pas assez.

La question de la violation des accords sur les subventions semble se présenter un peu mieux parce que nous aurions tous les pouvoirs que le GATT aura, ou n'aura pas. Nous reconnaissons qu'il faut que ces dispositions soient aussi strictes que possible et que le système fonctionne sur une base commerciale. Vous savez d'ailleurs qu'une des plus vieilles blagues dans le milieu des producteurs de céréales, c'est que les céréales sont composées de 15 p. 100 de protéines et de 85 p. 100 de politique. Et nous croyons parfois que la balance penche encore plus du côté de la politique.

Il est certain que les Etats-Unis se sont servis de leurs subventions à l'agriculture de bien des façons, et que leurs mesures se sont parfois retournées contre eux. Au début des années soixante-dix, ils ont paniqué et imposé un embargo sur la vente de soja au Japon; ils en souffrent encore aujourd'hui. Ils ont commis une autre erreur de taille en décembre 1979, quand ils ont imposé un embargo sur la vente de blé à la Russie, à cause de l'invasion de l'Afghanistan. C'était une politique d'un autre genre. C'était pour essayer de contraindre les russes à faire ce qu'ils voulaient. Nous avons bien vu depuis qu'il est impossible d'imposer la démocratie de cette façon. Il faut employer d'autres méthodes. La stratégie des Américains ne les a pas bien servis.

Néanmoins, ils ont fait d'autres choses aussi. Comme vous le disiez, il y a eu l'histoire de l'Iran et de l'Irak. Là-bas, l'ami d'hier est l'ennemi de demain et vice versa, car tout dépend de qui a un réservoir plein et un engin balistique.

Je reconnais que nous devons faire en sorte que ces choses-là soient précisées le mieux possible. Nous sommes certainement en train de nous écarter, au Mexique, du mécanisme arbitraire de réglementation des importations du CONASUPO, avec son contrôle total sans égard à qui que ce soit ou à quoi que ce soit. Le CONASUPO faisait simplement ce qui lui paraissait bon pour le Mexique, c'est-à-dire tout ce que ses dirigeants politiques jugeaient bon.

[Texte]

strong as possible; otherwise, we get back to politics and away from commercial realities.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, I share your concerns, but we have rarely found an age when food was not used as a political instrument, especially when you have a number of other political instruments to use.

We could spend a whole day discussing subsidies. Frankly, I wish we would because on the basis of a hope, a lick and a prayer, we are stepping into a lot of minefields here. That may be useful in some instances, but in terms of hard business practices it is hardly the way to go, and I am deeply concerned.

I want to focus on a specific example that you gave. You said:

However, recently the United States has exported a significant amount of EEP subsidized oil to Mexico. Between June 1991 and October 1992. . .

These were the very months that the government was involved in the negotiations to come to this agreement. During the negotiations the United States demonstrated what they thought of the "hoped for" in the negotiations. As you aptly point out, the subsidies ranged between \$9 U.S. and \$39 U.S. a tonne on the oil, for a total cost of \$1.7 million. It is hardly a harbinger of good faith that, during the very months we were negotiating this agreement, a pretty callous and bold statement was made by the U.S. government to their own farmer community that its members shouldn't worry because it's going to be business as usual.

• 0945

**Mr. Edie:** I agree that, with regard to a lot of the points in the brief, we rage and rant to ourselves and with others about what the U.S. does with export enhancement programs. But, to the extent that the agreement can be strengthened, as we mentioned in our former conversation, it should be helpful.

As an example, under the CUSTA on grains and oilseeds, which is not perfect by any means, there is a mechanism that has been used on pork countervails and Durum wheat countervails. It hasn't worked perfectly, but it wasn't something that was created by CUSTA, because we were having countervails before it came into effect. That did give a better mechanism to assess what was going on and to get rulings.

Now, in broad terms, we have to ask the U.S. government if it is really serious about the intent of the agreement or if it wants to try to pick and harass and so on through the entire piece.

[Traduction]

Nous sommes en train d'aller au-delà de cela, mais je suis d'accord avec vous, et j'invite instamment le gouvernement à le dire aussi clairement et aussi énergiquement que possible, car autrement, ce sera le système politique qui prévaudra plutôt que les réalités commerciales.

**M. Barrett:** Monsieur le président, je partage vos inquiétudes, mais nous avons rarement vécu une époque où l'alimentation n'a pas été utilisée comme instrument politique, particulièrement par ceux qui ont plusieurs autres instruments politiques à utiliser.

Nous pourrions passer toute la journée à parler de subventions. Franchement, j'aimerais que nous le fassions, parce que nous nous avançons sur un terrain miné alors que nous n'avons qu'un espoir, une prière et des vœux pieux. C'est peut-être utile dans certains cas, mais ce n'est certainement pas la façon de procéder dans un contexte de pratiques commerciales pures et dures, et je suis vraiment inquiet.

J'aimerais revenir sur un exemple que vous avez donné, monsieur Edie, quand vous avez dit:

Toutefois, les États-Unis ont récemment exporté au Mexique une importante quantité d'huile subventionnée en vertu de leur programme de stimulation des exportations. De juin 1991 à octobre 1992. . .

C'est précisément pendant ces mois-là que le gouvernement négociait l'Accord que nous sommes en train d'étudier. Pendant que les négociations battaient leur plein, les États-Unis ont montré ce qu'ils pensaient de notre «espoir». Comme vous l'avez si justement souligné, les subventions variaient entre 9\$ U.S. et 39\$ U.S. la tonne pour cette huile, pour un coût total de 1,7 million de dollars. Ce n'est vraiment pas un gage de bonne foi, alors même que nous étions en train de négocier cet Accord, que d'entendre une déclaration aussi égoïste et sans ambages du gouvernement américain, qui a dit à ses propres agriculteurs de ne pas s'inquiéter, parce que tout resterait comme d'habitude.

**M. Edie:** Je reconnais que, sur une grande partie des points qui sont mentionnés dans notre mémoire, nous pestons entre nous et avec d'autres sur ce que les États-Unis font avec les programmes de stimulation des exportations. Néanmoins, dans la mesure où l'accord peut être amélioré, comme nous l'avons dit dans la conversation que nous avons eue auparavant, il devrait être utile.

Par exemple, les dispositions de l'ACCEU sur les céréales et les grains oléagineux sont loin d'être parfaites mais nous avons pu faire appel à un mécanisme pour contester les droits compensateurs sur le porc et sur le blé Durum. Le mécanisme n'a pas fonctionné parfaitement, mais il n'a pas été créé par l'ACCEU, parce que nous avions déjà des droits compensateurs avant la signature de cet accord-là. Nous avons toutefois obtenu ainsi un meilleur mécanisme pour évaluer la situation et rendre des décisions.

Maintenant, dans l'ensemble, nous devons demander au gouvernement des États-Unis s'il entend vraiment se conformer à l'esprit de l'accord ou s'il veut essayer de tirer constamment les couvertures de son côté dans toute cette affaire.



## [Text]

I would make a judgment that if it hadn't been for CUSTA our pork and Durum wheat would have been at a much higher level, without the kinds of things we were able to do. We certainly haven't got what we want and now, as you are probably aware, the Americans are looking at peas, lentils, and so on. We have a chance to respond to the powers that be, which organized that, as to what our concerns are, in an open and free forum that puts those concerns forward.

The staff of the General Accounting Office of the United States came through about 18 months ago and questioned everybody they could get hold of in the grains industry, trying to assess what was going on in another vein, if you will. I think we were about the last ones they met with and they had a really good understanding of what we do and don't do and what the Wheat Board is and is not, for instance.

They made their report and the senator who was instrumental in getting them to do it—whose name escapes me—has never mentioned their report because he didn't like what it said. At least that was a sort of fire, which was put out, so we just have to keep working.

To use another example, I am going to the National Association of Wheat Growers' meeting in the U.S. in February. This is the largest wheat group to be involved with and I will try as much as possible to keep them aware of the real situation in Canada, because they tend to get a distorted view.

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** May I start by welcoming the Prairie Pools representatives, particularly you, Mr. Edie, as the spokesman.

**Mr. Edie:** That is the first time you have called me "mister". I've never been called that, Walter.

**Mr. Van De Walle:** Well, in this setting it's appropriate. We welcome you to this hearing of the Subcommittee on International Trade to discuss the North American Free Trade Agreement.

I recall coming to Winnipeg—and I think it was one of the first times—and Portage and Main will always remain, in my mind, the coldest spot in the world. However, today it is a beautiful day and Winnipeg has come a long way.

As a country boy at heart, it's refreshing to come to Winnipeg, given the importance of food, to hear members of an organization who have a considerable amount of knowledge in the area of grain exports.

To date, we have heard a few of the presenters at this committee make some observations about agriculture. I think the statements they made indicate totally their lack of knowledge on the subject, so it's rather refreshing to come into Winnipeg and hear someone who is knowledgeable and can speak about this subject.

## [Translation]

Je dirais que, n'eût été de l'ACCEU, les prix de notre porc et de notre blé Durum auraient été bien plus élevés, si nous n'avions pas eu de recours. Nous n'avons certainement pas obtenu ce que nous voulons. Vous savez probablement que les Américains étudient maintenant les prix des pois, des lentilles, etc. Nous avons la possibilité de répondre à ceux qui ont négocié l'accord en exposant nos préoccupations à une tribune libre et ouverte qui fera valoir nos arguments.

Le personnel du General Accounting Office des États-Unis est venu nous voir il y a environ 18 mois; il a interrogé tous ceux qu'il a pu trouver dans le secteur céréalier pour essayer d'évaluer ce qui se faisait ailleurs, si vous voulez. Je pense que nous avons été à peu près les derniers à être interrogés; quand les enquêteurs nous ont quittés, ils comprenaient vraiment très bien ce que nous faisons, ce que nous ne faisons pas et ce que la Commission du blé est et ce qu'elle n'est pas, par exemple.

Les enquêteurs ont rédigé leur rapport, et le sénateur qui avait été l'instigateur de l'enquête—son nom m'échappe—ne l'a jamais mentionné, parce que les conclusions ne lui conviennent pas. C'était au moins une sorte de feu qui a été étouffé; nous n'avons qu'à continuer de travailler.

Je vais vous donner un autre exemple. En février, je dois aller assister à l'Assemblée de la National Association of Wheat Growers des États-Unis. C'est la plus importante association avec laquelle traiter pour le blé; je vais m'efforcer de tenir ces gens-là au courant de la situation au Canada, parce qu'ils tendent à en avoir une fausse impression.

**M. Van De Walle (St-Albert):** J'aimerais commencer par souhaiter la bienvenue aux représentants des Syndicats du blé des Prairies, et particulièrement à vous, monsieur Edie, en votre qualité de porte-parole.

**M. Edie:** C'est la première fois que tu m'appelles «monsieur». On ne m'appelle jamais monsieur, Walter.

**M. Van De Walle:** Eh bien, c'est la formule qui s'impose dans ce cadre. Nous vous souhaitons la bienvenue à cette audience du Sous-comité du Commerce extérieur chargé d'étudier l'Accord de libre-échange nord-américain.

Je me rappelle mon arrivée à Winnipeg—je pense que c'était l'une des premières fois que j'y suis venu—et le coin de Portage et Main restera toujours pour moi l'endroit le plus froid du monde. Et pourtant, aujourd'hui, il fait un temps magnifique. Winnipeg a fait du chemin.

Au fond, je suis encore un campagnard, et je suis heureux de venir à Winnipeg, compte tenu de l'importance du secteur alimentaire, pour entendre des membres d'une organisation qui ont de très grandes connaissances dans le domaine de l'exportation des céréales.

Jusqu'à présent, nous avons entendu quelques témoins nous faire des observations sur l'agriculture. Je pense que ce qu'ils nous ont dit a révélé toute leur ignorance, de sorte qu'il est vraiment intéressant de venir à Winnipeg et d'entendre quelqu'un qui s'y connaît et qui peut parler sur ce sujet.

[Texte]

[Traduction]

• 0950

Mr. Edie and I have had connections with regard to the canola industry. I'm not going to disappoint you. My first question is going to be with regard to canola. Both of us have felt very strongly about diversification and value added. I wonder if you'd make some observations with regard to the meal. Possibly you could start off by giving us the amount of seed that is exported and how much meal.

**Mr. Edie:** Walter, one of the things about Portage and Main is that Winnipeg is the coldest capital city in the world with a population over 500,000. That's the bad news. The good news is that Manitoba, Saskatchewan and Alberta, which, by and large, have the same climate, don't have to use chemicals to keep infestations out of their grain. We do it in an ecologically sound way. I want everyone to recognize that. We don't, by and large, use chemicals.

**Mr. Van De Walle:** You've placed it on the record. You've placed it on the record.

**Mr. Edie:** Certainly something over 50% of canola is exported, depending a little bit on the year. Our production runs around four million tonnes on the high side to three and a half million tonnes on the low side. You can do the math on that and see that we are about two million tonnes down.

The oil that is crushed from the seed is 40%. Let's just use two million for a round figure. That's too high. It's only 1.8 or 1.7, but two million is a round figure of crush. That means we get 800,000 tonnes of oil, which is largely consumed in Canada and the United States.

Japan has a very, very high tariff on vegetable oils imports, which, if GATT goes through in the way that it should, should change when that problem is addressed. They'll have to reduce that. Our crushers really can't compete in the Japanese market.

Europe is Europe. They've got enough subsidies of their own.

We've been successful in marketing that tonnage in Canada and the United States. At the moment, it's probably about 60% in Canada and 40% in the United States. Those are ballpark figures.

The meal, of course, is 60% of the product. This has made great inroads into the United States and is widely accepted in eastern Canada and British Columbia.

We have had some better sales of meal to Japan and into the Pacific rim: Indonesia and Thailand. Those are relatively small amounts in the whole scheme of things, but to them, it's quite a large thing. So we have been making good inroads into that.

M. Edie et moi avons été en rapport dans le contexte de la culture du canola. Loin de moi l'idée de vous décevoir: Ma première question va porter sur le canola. Nous avons tous les deux des idées bien arrêtées sur la diversification et la valeur ajoutée. Je me demande si vous pourriez nous donner quelques précisions sur la moulée. Peut-être pourriez-vous commencer par nous dire quelle quantité de graines est exportée et aussi quelle quantité de moulée.

**M. Edie:** Eh bien, Walter, je dois dire, au sujet de Portage et Main, que Winnipeg est la capitale de plus de 500 000 habitants la plus froide du monde. C'est le mauvais côté de la médaille. Le bon côté, c'est que le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta, qui ont grosso modo le même climat, n'ont pas besoin de produits chimiques pour protéger leurs céréales et leurs grains des insectes. Nous utilisons des méthodes écologiques. Je tiens à ce que tout le monde le reconnaisse. Dans l'ensemble, nous n'utilisons pas de produits chimiques.

**M. Van De Walle:** Vous l'avez dit; cela figurera au procès-verbal.

**M. Edie:** Il est certain que nous exposons plus de 50 p. 100 de notre production de canola, avec des variations selon l'année. Notre production est d'environ 4 millions de tonnes, les bonnes années, mais elle baisse à 3 millions et demi de tonnes les mauvaises années. Un petit calcul vous dira que nous exportons environ 2 millions de tonnes par année.

L'huile extraite des graines broyées représente environ 40 p. 100 de leur poids. Disons que nous en utilisons 2 millions de tonnes. C'est un peu trop; nous n'en utilisons que 1,8 ou 1,7 millions de tonnes, mais 2 millions de tonnes, c'est un bon chiffre rond pour les graines broyées. Nous en tirons donc 800 000 tonnes d'huile, qui sont en grande partie consommées au Canada et aux États-Unis.

Le Japon impose un tarif extrêmement élevé sur les huiles végétales importées; cela devrait changer quand le GATT abordera cette question s'il fonctionne comme il le devrait. Les Japonais devront réduire leur tarif. Nos entreprises de broyage ne peuvent pas être compétitives sur le marché japonais.

L'Europe, c'est l'Europe. Les Européens ont toutes les subventions qu'il leur faut.

Nous avons réussi à vendre ces quantités au Canada et aux États-Unis; à raison probablement d'environ 60 p. 100 au Canada et 40 p. 100 aux États-Unis. Ce sont des chiffres approximatifs.

La moulée équivaut en poids à 60 p. 100 des graines. Ce produit s'est taillé une part enviable du marché aux États-Unis, et il est grandement apprécié dans l'est du Canada et en Colombie-Britannique.

Nous avons réalisé de meilleures ventes de moulée au Japon et dans les pays de la ceinture du Pacifique que sont l'Indonésie et la Thaïlande. Les quantités vendues sont relativement petites, par rapport à l'ensemble, mais elles sont importantes pour ces pays-là. Nous avons donc réalisé des percées intéressantes.



[Text]

We have a major meal promotion at the moment in concert with Western Diversification to highlight again the qualities of it. The meal has suffered from some poor quality components in the meal. They have been bred out a long time ago, but people have long memories and were pointing out about the feeding trials. The product, by and large, is underpriced according to soybeans on a nutritive value.

We are working on that and we are in the midst of getting together to apply to Western Diversification for an oil program, but it will be about 10 months before we can finalize all the portions of it.

**Mr. Van De Walle:** The potential of—

**The Chairman:** Mr. Van De Walle, these are five-minute rounds, unfortunately. Mr. LeBlanc, Mr. Bjornson and Mr. Barrett all want to ask questions and that took up almost the five minutes. I'm going to go to Mr. LeBlanc.

**Mr. Van De Walle:** I wonder what time this is.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** I would like to ask you, Mr. Edie, to compare the results of the NAFTA to those in the Uruguay round as they pertain to your industry. Is there any protection in the NAFTA that's not in the text under discussion in the Uruguay round? How do you compare those?

**Mr. Edie:** I would have to respond in a general way, because I am not that familiar with all of the fine details, the code numbers and so on.

It does appear that there are some similarities in the phased-out reduction of tariffs. The Uruguay round will start with countries that have a much higher tariff and subsidization than Mexico does, but I see some similarities.

• 0955

A successful conclusion of both would be in the best interest of everyone. Japan may tend to view NAFTA as a trading bloc to keep Japan out. Europe may see it that way, and we may see Europe as a trading bloc. To the extent that we can break down those particular barriers—I can't deal with them specifically.

A successful conclusion to both of them would be mutually helpful to the Uruguay round and the NAFTA round. I can speak only generally.

**Mr. LeBlanc:** You mentioned earlier about the climate being the best, the most ecologically sound protection for—

**Mr. Edie:** —an insecticide.

**Mr. LeBlanc:** Yes. As far as the phyto-sanitary measures in NAFTA are concerned, have you had a chance to examine them? Are they unnecessary as far as your industry is concerned? Are they adequate? Do they relate?

[Translation]

Nous avons actuellement une grande campagne de promotion de la moulée de canola, avec la collaboration du ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, pour faire valoir les qualités de ce produit. Dans le passé, notre moulée contenait des matières de mauvaise qualité. Nous les avons éliminées depuis longtemps, mais les gens ont la mémoire longue et ils rappelaient les essais d'alimentation du cheptel. Globalement, la moulée de canola est un produit bon marché comparativement à la moulée de fèves soja, compte tenu de sa valeur nutritive.

Nous continuons à perfectionner notre produit; nous préparons une demande d'aide pour un programme de production d'huile que nous comptions adresser au ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, mais il nous faudra encore une dizaine de mois avant de pouvoir la présenter.

**M. Van De Walle:** Le potentiel de...

**Le président:** M. Van De Walle, nous n'avons que des périodes de cinq minutes, malheureusement. M. LeBlanc, M. Bjornson et M. Barrett veulent tous poser des questions, et vous avez pris presque toutes vos cinq minutes. Je vais passer à M. LeBlanc.

**M. Van De Walle:** Je me demande à qui ce temps-là a été imparti.

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** M. Edie, je voudrais vous demander de comparer les résultats que nous obtiendrions grâce à l'ALÉNA à ceux de l'Uruguay Round pour votre secteur d'activité. L'ALÉNA vous offre-t-il une protection qui ne figure pas dans le texte à l'étude dans l'Uruguay Round? Comment comparez-vous les deux?

**M. Edie:** Je vais devoir vous répondre de façon générale, parce que je ne connais pas très bien tous les petits détails, les numéros des codes, et ainsi de suite.

Il me semble bien qu'il y a des ressemblances en ce qui concerne la réduction graduelle des tarifs. L'Uruguay Round commencera par des pays qui ont des barrières tarifaires et des subventions beaucoup plus élevées que le Mexique, mais il y a des ressemblances.

La ratification des deux accords serait avantageuse pour toutes les parties. Le Japon tend peut-être à considérer l'ALÉNA comme un bloc commercial cherchant à l'écarter. L'Europe pourrait aussi y réagir de la même façon, tout comme nous pouvons nous-mêmes considérer l'Europe comme un bloc commercial. Je ne peux pas dire comment nous pourrions éliminer ces barrières là... Je ne peux pas en parler avec précision.

La ratification des deux accords serait bénéfique aussi bien pour l'Uruguay Round que pour l'ALÉNA. Je ne puis vous donner que des généralités.

**M. LeBlanc:** Vous avez dit plus tôt que notre climat était la meilleure production écologique contre...

**M. Edie:** meilleur qu'un insecticide.

**M. LeBlanc:** Oui. Avez-vous eu l'occasion d'étudier les mesures phytosanitaires de l'ALÉNA? Sont-elles inutiles, en ce qui concerne votre secteur d'activité? Sont-elles suffisantes? Sont-elles pertinentes?

[Texte]

**Mr. Edie:** I think that's an issue more for other products. We don't particularly see the potential for large grains and oilseeds production in Mexico coming into Canada because of its land base, population size and the fact that it will tend to consume more products at home if its economy keeps growing.

I know that it's a very high priority issue on other things, and I agree that it should be very closely monitored. Certainly, we would be looking for horticultural exchanges. To me, horticulture in Mexico is oranges and grapefruit. The vegetable market is another concern.

Those concerns should be addressed, but for our industry we don't see a problem. However, we don't want to minimize other problems because we do live in one country, and we want to ensure that no other areas of agriculture, or of industry, are compromised.

**Mr. LeBlanc:** But you wouldn't venture a comment on the adequacy or inadequacy of those provisions that are in that chapter of NAFTA.

**Mr. Edie:** Only that, if some grains or oilseeds or their products were coming into Canada, the regular inspection services be in place to ensure that they meet the high Canadian standards we now have for our own grains and oilseeds. To me, that couldn't be seen as a non-tariff barrier when we're only asking people to come up to the very high, necessary, and welcome standards that we have for our grains and oilseeds.

One of our strengths in the world is the ability of our exports of grains and oilseeds to be sold on what's called a certificate file. That is, if the Canadian Grains Council says this is number one, then people buy it on that basis and we don't have to sell on sample.

When you're trading bulk commodities, sending samples around the world and then saying, your shipment isn't up to your sample and so on and so forth—we want to ensure that those provisions are maintained in Canada.

Then we get into the regulatory reform that was suggested by the government, but that's a topic for another day.

**Mr. Bjornson (Selkirk—Red River):** Thank you, Mr. Chairman.

Welcome, Ken. I'll go with Ken this morning.

I'll ask you to step out of your shoes as the representative of Prairie Pools and put on the boots of the producers of the Springfield municipality. I see by today's witness list that we seem to have good representation from

[Traduction]

**M. Edie:** Je pense qu'elles s'appliquent plutôt à d'autres produits. Nous ne voyons pas très bien comment la production de gros grains et de grains oléagineux du Mexique pourrait être exportée au Canada, en raison de l'étendue des terres agricoles du Mexique, de sa population et du fait que les Mexicains tendront à consommer plus de produits localement si leur économie continue à prendre de l'expansion.

Je sais que les mesures phytosanitaires sont hautement prioritaires dans d'autres secteurs, et je reconnais qu'il faudrait en suivre l'application de près. Il est certain que nous allons envisager des échanges horticoles. Quand je pense à l'horticulture mexicaine, je vois des oranges et des pamplemousses. Le marché des légumes est une autre histoire.

Bref, il est certain que nous ne pouvons ignorer cette question, mais nous n'y voyons pas de problèmes dans notre secteur d'activité. Il reste que nous ne voudrions pas minimiser d'autres problèmes, parce que nous vivons tous dans le même pays et que nous voulons faire en sorte qu'aucun autre secteur d'agriculture et de tout autre secteur d'activité ne soit compromis.

**M. LeBlanc:** Vous ne ferez aucun commentaire sur la qualité ou les lacunes des dispositions qui figurent dans ce chapitre de l'ALÉNA.

**M. Edie:** Sauf pour dire que, si certaines céréales, certains grains oléagineux ou certains produits mexicains sont importés au Canada, il faut que les services d'inspection en place fonctionnent pour garantir que tout ces produits satisfont aux normes canadiennes très sévères que nous avons déjà pour nos propres céréales et nos propres grains oléagineux. Selon moi, nos normes ne pourraient pas être considérées comme une barrière non tarifaire, étant donné que nous ne faisons que demander aux exportateurs de satisfaire aux normes très élevées, nécessaires et souhaitables que nous avons pour nos propres céréales et nos propres grains oléagineux.

En fait, l'un de nos points forts sur le plan international, c'est que nos céréales et nos grains oléagineux peuvent être vendus à l'étranger sur la foi de ce qu'on appelle un «certificat». Autrement dit, si la Commission canadienne des grains dit qu'un produit canadien est de première qualité, les gens l'achètent comme tel et nous n'avons pas besoin de vendre sur échantillon.

Vous savez, quand on vend des produits en vrac, qu'on envoie des échantillons dans le monde entier et qu'on se fait dire qu'une livraison n'est pas d'aussi bonne qualité que l'échantillon, et ainsi de suite. . . Nous voulons faire en sorte que ces conditions soient maintenues pour les produits canadiens.

À partir de là, nous entrerons dans le domaine de la réforme de la réglementation que le gouvernement a proposée, mais c'est une question dont il faudra discuter une autre fois.

**M. Bjornson (Selkirk—Red River):** Merci, monsieur le président.

Ken, je te souhaite la bienvenue. Ce matin, je vais continuer à t'appeler Ken.

Je vais te demander d'ôter ton chapeau de représentant des Syndicats du blé des prairies et de mettre celui de producteur céréalier à Springfield. J'ai vu en lisant la liste des témoins d'aujourd'hui que nous semblons avoir droit à



## [Text]

the grain industry, but there are other sectors of the agricultural community that won't be here today. I know that you have friends, neighbours and families who are producers of red meats and in the supply management area.

Maybe you could, reasonably quickly, tell this committee how you think your friends and neighbours feel about this particular agreement.

**Mr. Edie:** I'll generalize it one step further, David. I happen to live in Selkirk. Mr. Bjornson represents Selkirk. It's good to see him once in a while.

• 1000

In the Uruguay round, Prairie Pools has consistently encouraged the government to have a balanced approach. Grains and oilseeds need market access, and supply management groups and red meats, on a slightly different basis, need to be protected in what they have built up in keeping their industries healthy.

We don't want to take anything away from them. All we want to do is have people recognize from Mr. Clark's indications how important exports are to Canada, in general, and to the grains and oilseeds in particular. By and large, the supply management groups work on the Canadian economy red meats somewhat, but they do see potential.

Without being specific, that has been our stance all along. We would encourage the government to make sure that those things are worked into NAFTA. We don't think it is impossible. We don't see overall that the other livestock, if you will, products would ever be a large segment of anything coming from the United States. They have great immediate concerns in the cattle industry about hoof and mouth disease and all those things. As long as those things are covered with a balanced approach we will stand with that approach. It has served us well in the GATT round.

**Mr. Barrett:** First of all, I want to welcome my colleague Bill Blaikie. As a minister I asked him to invoke some special prayers that the U.S. will not continue to use the EEP the way they have been doing. But prayers are all we have at this point.

Before asking my question I want to say that I am very impressed with the brief. It's concise and factual, and the arguments are presented in a very clear and thoughtful manner. I want to make that comment. I am not criticizing other briefs, but this is a welcome brief.

**Mr. Edie:** Thank you.

**Mr. Barrett:** I want to use my last few minutes on the rules of origin.

We have had a serious problem in the manufacturing area since we signed the FTA with the United States about identifying rules of origin and defining them, particularly the maquiladora in the duty-free zone on the U.S.-Mexican border. Of course, it is much easier to identify rules of origin based on manufacturing components, or secondary and tertiary components.

## [Translation]

une bonne représentation de la culture céréalière, mais que certains autres secteurs du monde agricole ne seront pas représentés aujourd'hui. Je sais que tu as des amis, des voisins et des familles de ton voisinage qui sont des producteurs de viande rouge et qui travaillent dans le domaine de la gestion de l'offre.

Peut-être pourrais-tu dire assez rapidement au comité ce que tu crois que tes amis et tes voisins pensent de cette accord?

**M. Edie:** Je vais généraliser encore un peu plus, David. J'habite à Selkirk, et M. Bjornson représente Selkirk. J'aime bien le voir de temps en temps.

Durant la ronde de l'Uruguay, les syndicats du blé des Prairies ont toujours encouragé le gouvernement à adopter une position équilibrée. Il faut assurer l'accès au marché pour les céréales et les oléagineux mais protéger, quoique d'une façon un peu différente, ce qui a été mis sur pied pour sauvegarder les viandes rouges et les groupes de gestion des approvisionnements.

Nous ne voulons rien leur enlever. Nous voulons seulement faire reconnaître, comme l'a dit M. Clark, l'importance des exportations pour le Canada en général et pour les céréales et les oléagineux en particulier. Dans l'ensemble, les groupes de gestion des approvisionnements donnent certains résultats pour les viandes rouges dans l'économie canadienne, mais le potentiel est là.

Je ne veux pas entrer dans les détails mais notre position a toujours été celle-là. Nous voudrions que le gouvernement veille à intégrer tout ceci à l'ALÉNA. Nous ne pensons pas que ce soit impossible. Il est peu probable, d'après nous, que les autres produits du bétail, si je puis dire, représentent une partie importante des denrées en provenance des États-Unis. Les éleveurs sont très préoccupés par les risques de fièvre aphteuse et autres. Si tout ceci est pris en considération dans le cadre d'une démarche équilibrée, nous appuierons cette position. Elle nous a bien servi dans les négociations du GATT.

**M. Barrett:** Tout d'abord, je voudrais souhaiter la bienvenue à mon collègue Bill Blaikie. Puisqu'il est ministre, je lui ai demandé de faire des prières particulières pour que les États-Unis ne continuent pas à utiliser le EEP comme ils l'ont fait. Mais nous ne pouvons rien faire d'autre que prier.

Avant de poser ma question, je tiens à vous dire que votre mémoire m'a beaucoup impressionné. Il est concis et précis et les arguments sont présentés de façon très claire et réfléchie. Je tenais à le dire. Je ne critique pas les autres mémoires, mais celui-ci est particulièrement apprécié.

**M. Edie:** Merci.

**M. Barrett:** Je voudrais consacrer les quelques minutes qu'il me reste aux règles d'origine.

Nous avons eu de graves difficultés dans le secteur manufacturier depuis que nous avons signé l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et accepté les dispositions sur les règles d'origine et leur définition, particulièrement pour la maquiladora dans la zone franche située à la frontière américano-mexicaine. Bien sûr, il est beaucoup plus facile de déterminer les règles d'origine selon les éléments de fabrication, ou les composantes secondaires et tertiaires.

## [Texte]

When both the Liberal opposition and the New Democrats raised this problem, the then minister, Mr. Crosbie, announced that they were taking severe measures to control this. We discovered that they were adding six more inspectors. We were disappointed to say the least, although it did help the unemployment figures significantly.

We are concerned now that we are faced with two things that tip the level playing field we ostensibly want to pursue. One is of course what you have already responded to in my questions about the EEP. But the next and more dangerous thing is the practice of the Mordida. Mordida is known in English as the bite.

It is a known practice, culturally acceptable in Mexico, of paying off officials. It is a cultural way of life. We might find it offensive, here but that's the way it works in Mexico. There are not going to be any effective measures in dealing with the Mordida. When an inspector or a transshipper is involved, and faced with making some money out of moving European commodities in through Mexico up into Canada, we are going to have problems.

Is there some practical method, or suggestion, or way that you could advise the government of dealing with this reality that has not been addressed in the agreement and which in the foreseeable future will still be a cultural part of dealing with Mexico?

**Mr. Edie:** That's a very good point.

I have been in Mexico only twice and both times on business, and did notice the Mordida. It is so built into their culture that the policemen look at it like a salesman looks at a commission. That's the way they approach it.

The alternative, I guess, is what we have to consider. Under the former arrangement, when CONASUPO had absolute control, you had the potential for Mordida in megabytes, if you want to put it that way. This is not necessarily perfect, but at least we are moving to some sort of an approach whereby we can air these problems. It will not go away. The only point I would leave you with is that if we didn't do this, the distortions would be worse than they are now.

• 1005

I know the kinds of things that can happen when we think people are playing by the rules. Look at the Honda car issue where a motor made in the United States comes to Canada but is not a U.S. motor anymore. There are many details around that.

I haven't heard it in the news lately, so I assume—maybe incorrectly—that it isn't quite the high-profile thing it was. At least it was brought out into the open; you could discuss it and see if there could be a resolution.

The way that the Mexican government operated before was all behind closed doors. I know because I sat on the the wrong side of the closed door for about four hours to wait to see a Mexican official for about 10 minutes. We weren't related in any shape, manner or form and I'm quite sure that our discussions with him didn't come to anything fruitful.

## [Traduction]

Lorsque les Libéraux et les Néo-démocrates ont soulevé la question, le ministre de l'époque, M. Crosbie, a annoncé l'adoption de mesures strictes pour éviter le problème. Nous avons découvert que l'on avait ajouté six inspecteurs. Nous avons été déçus, c'est le moins qu'on puisse dire, quoique cette décision ait grandement contribué à réduire le chômage.

Nous nous heurtons maintenant à deux nouveaux éléments qui font pencher la balance et influencent notre position. Il y a d'une part ce que vous avez déjà dit en réponse à mes questions sur l'EEP. Mais il y a aussi, ce qui est encore plus dangereux, la pratique de la mordida. Mordida signifie morsure.

C'est une pratique connue, culturellement acceptable au Mexique, qui consiste à donner des pots de vin aux fonctionnaires. Cela fait partie de la culture. C'est une attitude qui peut nous paraître choquante, mais c'est ainsi que l'on procède au Mexique. Il n'y aura pas de mesure efficace pour éviter les mordidas. Si des inspecteurs ou des transporteurs se rendent compte qu'ils peuvent gagner de l'argent en faisant passer par le Mexique des denrées européennes pour les faire entrer au Canada, nous allons avoir des problèmes.

Avez-vous des suggestions ou des solutions pratiques à proposer au gouvernement pour régler ce problème qui n'a pas été abordé dans l'accord et qui va continuer à faire partie des pratiques culturelles mexicaines à l'avenir?

**M. Edie:** C'est une excellente remarque.

Je ne suis allé au Mexique que deux fois, chaque fois pour affaire, et j'ai pu constater l'existence de la mordida. Elle fait tellement partie intégrante de la culture que le policier la considère comme un vendeur voit sa commission. C'est ainsi que la chose est perçue.

Quelles sont les options, c'est ce que nous devons examiner. Auparavant, lorsque le CONASUPO détenait le contrôle absolu, les chances de mordida étaient illimitées, si je puis dire. Ce système n'est pas nécessairement parfait, mais au moins nous progressons et nous pouvons maintenant évoquer ces problèmes. Ils ne vont pas disparaître. Je vous rappelle seulement que si nous n'avions pas fait cela, les distorsions seraient encore pires que maintenant.

Je sais que ce qui peut se passer lorsque l'on croit que les règles sont respectées. Pensez à l'affaire des voitures Honda, ou un moteur fabriqué aux États-Unis qui arrive au Canada n'est plus un moteur américain. On pourrait en dire beaucoup plus.

Je n'en ai pas entendu parler récemment dans l'actualité—je suppose donc—peut-être à tort—que la question ne retient plus autant l'attention. Au moins, elle a été soulevée ouvertement; il a été possible d'en discuter pour chercher une solution au problème.

Auparavant, le gouvernement mexicain travaillait toujours derrière des portes fermées. Je le sais parce que je me suis trouvé du mauvais côté d'une porte fermée pendant environ quatre heures, à attendre pour rencontrer un fonctionnaire mexicain pendant une dizaine de minutes. Nous n'avions absolument rien en commun et je suis sûr que les entretiens que nous avons eus avec lui n'ont rien donné.



[Text]

At least this is something on which we can have the Canadian government working on our behalf as one government to another. It can say, "If you don't do this or straighten up that situation, we have this other method of responding to you".

**The Chairman:** Very briefly, Mr. Barrett.

**Mr. Barrett:** Thank you, Mr. Chairman. I want to thank you again for your comments. I appreciate your analogies. My only concern is that there's more than one set of doors. Thanks very much.

**The Chairman:** Thank you for your presentation. Again, Mr. MacLaren said he's from Bay Street. I think Bay Street can learn a little bit about this presentation; it was excellent. I also appreciate your answers. They were frank and to the point. Thanks for appearing.

**Mr. Edie:** Thank you very much, and we certainly appreciate any opportunity to talk with those people who think the *The Globe and Mail* is truly a national publication.

**Some hon. members:** Oh, oh.

**The Chairman:** Would Mr. Murray Smith and the Council of Canadians come forward, please.

Mr. Smith, the format is that we start with an opening presentation. I believe it's been distributed to members. Do we have Lisa Shaw?

**Mr. Murray Smith (Vice-President, Council of Canadians (Manitoba)):** No, this is Shirley Loewen, the treasurer of the Manitoba chapter.

**The Chairman:** Mr. Smith, would you like to start your presentation. The floor is yours.

**Mr. Smith:** Thank you, Mr. Chairman, for the opportunity to present at these hearings on behalf of the Manitoba chapter of the Council of Canadians.

This province has long been a major centre for council activities and our several hundred local members are a significant part of the national 22,000.

I might comment that this presentation will be distinctly different from the one that you have just received. In the first place, we are vigorously opposed to both the FTA and NAFTA.

Second, we are not technical experts. This is not a detailed, statistics-packed document. We strive to reflect the reactions of our members in this province and the concerns that they have about NAFTA.

Although these hearings are about the proposed NAFTA, which we strongly oppose in case you had any doubts, it's necessary to see NAFTA in the context of economic and social developments of recent years. In particular, there's the implementation of the free trade agreement in January 1989 and the consequences—we think they're overwhelmingly negative—that have flowed from that watershed event.

• 1010

The chief characteristics of the NAFTA would be to confirm many components of the FTA, extend their operation to a wider stage, and raise the stakes for working conditions and the environment.

[Translation]

Mais au moins le gouvernement canadien travaille pour nos intérêts, en traitant directement avec l'autre gouvernement. Il peut dire «Si vous ne faites pas cela ou si vous ne remédiez pas à cette situation, nous avons d'autres méthodes pour vous répondre».

**Le président:** Très brièvement, monsieur Barrett.

**M. Barrett:** Merci, monsieur le président. Je tiens encore à vous remercier de vos commentaires. Vos analogies me plaisent. Le problème est qu'il n'y a pas qu'une seule série de portes. Merci beaucoup.

**Le président:** Merci de votre exposé. M. MacLaren a dit qu'il venait de Bay Street. Je crois que Bay Street a beaucoup à apprendre de cet exposé; il était excellent. J'apprécie également vos réponses. Elles étaient franches et directes. Merci d'avoir comparu.

**M. Edie:** Merci beaucoup, et nous sommes toujours très heureux d'avoir la possibilité de parler à ceux qui pensent que *The Globe and Mail* est vraiment une publication nationale.

**Des voix:** Oh, oh.

**Le président:** Je demanderais à M. Murray Smith et aux représentants du Conseil des Canadiens de bien vouloir s'avancer, s'il vous plaît.

Monsieur Smith, nous commençons habituellement par un exposé d'introduction. Je crois qu'il a été distribué aux membres. Est-ce Lisa Shaw?

**M. Murray Smith (vice-président, Conseil des Canadiens (Manitoba)):** Non, c'est Shirley Loewen, la trésorière du chapitre du Manitoba.

**Le président:** Monsieur Smith, vous pouvez commencer votre exposé, la parole est à vous.

**M. Smith:** Merci, monsieur le président, de nous donner la possibilité de présenter à ces audiences le point de vue du chapitre du Manitoba du Conseil des Canadiens.

Notre province est depuis longtemps un centre important pour les activités du Conseil et nous avons plusieurs centaines de membres locaux qui représentent une proportion importante des 22 000 membres à l'échelle nationale.

Je tiens à signaler que cet exposé sera très différent de celui que vous venez d'entendre. Tout d'abord, nous sommes vigoureusement opposés à la fois à l'ALE et à l'ALÉNA.

Deuxièmement, nous ne sommes pas des experts-conseils. Ce n'est pas un document détaillé, bourré de chiffres, que nous vous présentons. Nous essayons d'exprimer les réactions de nos membres de la province et leurs objections à l'ALÉNA.

Bien que ces audiences portent sur le projet d'ALÉNA, auquel nous sommes vivement opposés au cas où vous ayez encore des doutes, il faut voir l'ALÉNA dans le contexte de l'évolution économique et sociale des dernières années. Je pense particulièrement à la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange en janvier 1989 et aux conséquences—extrêmement négatives, à nos yeux—qu'a pu avoir cet événement majeur.

L'ALÉNA viendrait essentiellement confirmer de nombreuses composantes de l'ALÉ et les élargir; elle placerait la barre plus haut pour les conditions de travail et l'environnement.

## [Texte]

At one time, some of us hoped the NAFTA negotiations offered a chance to modify parts of the FTA. If that chance was perceived by Canada's bargainers it was certainly never acted upon. The outcome of those negotiations makes it clear that Ottawa is quite satisfied with the FTA and has no interest in improving our country's position with respect to energy, forest products, or water, for example.

The concerns expressed by so many citizens during the last few years have apparently made no impact upon government. The result is that we will be more firmly locked in and more unambiguously committed, and that renegotiating either the FTA or the NAFTA must now be seen by everyone as a figment of some optimist's imagination.

In our view, the only solution to the present disastrous course is to vote down the proposed NAFTA and abrogate the FTA.

During the 1988 federal election, the Council of Canadians, the Pro-Canada Network, the Business Council for Fair Trade, and other groups fought hard to prevent the free trade agreement from being implemented. Their efforts were rewarded by a substantial majority of votes, but, unfortunately, a minority of seats in the House of Commons.

The re-elected Conservative government proceeded with the FTA, still assuring Canadians the agreement would provide open access to American markets and create countless jobs. It has done neither.

In the heat of that vigorous election campaign, critics of the FTA were accused of fear mongering and doomsaying and charged with exaggerating the importance and scope of the FTA to score debating points.

Since then, many of us have been asked how we feel, now that the agreement is in place, and whether our warnings weren't unjustified and our concerns unfounded. Quite the contrary, we tend to reply; the outcomes have been consistently worse than predicted and the prognosis is scarier still.

What were called concerns in 1988 have become realities in 1992. Today we speak not of concerns, but of fears for the future of Canada and indeed for its continued existence.

#### What have we observed?

First, half a million manufacturing jobs have been lost. Some of these losses cannot be attributed to the FTA, but the figures are four times worse here than in the U.S. and, whatever the cause in specific cases, recovery of those jobs has proved agonizingly difficult. Once plants are downsized or closed, the FTA works against their ever bouncing back.

All the incentives to relocate, which would be strong, even in boom times, are far more powerful in a recession. Rehiring, retooling, or re-opening are far more likely to take place in the more favourable location. It only strengthens this tendency that so many of the factories closed have been branch plants of U.S. companies.

## [Traduction]

À un moment donné certains d'entre nous espéraient que les négociations de l'ALÉNA permettraient de modifier certains éléments de l'ALÉ. En tout cas, même si les négociateurs canadiens se sont rendu compte de cette possibilité, ils n'ont jamais cherché à l'exploiter. Étant donné l'issue de ces négociations, il est clair qu'Ottawa est tout à fait satisfait de l'ALÉ et ne cherche nullement à améliorer la position de notre pays sur le plan de l'énergie, des produits forestiers, ni de l'eau, par exemple.

Les inquiétudes exprimées par de si nombreux citoyens au cours des dernières années n'ont apparemment eu aucun effet sur le gouvernement. Du coup, nous serons encore plus bloqués et plus engagés, sans aucune ambiguïté, et l'idée d'une renégociation de l'ALÉ ou de l'ALÉNA ne peut maintenant se trouver que dans l'imagination des plus optimistes.

D'après nous, la seule solution à la terrible dérive actuelle est de voter contre le projet d'ALÉNA et d'abroger l'ALÉ.

Durant les élections fédérales de 1988, le Conseil des Canadiens, le Pro-Canada Network, le Business Council for Fair Trade et d'autres groupes ont tout fait pour empêcher la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange. Leurs efforts ont été récompensés par une nette majorité des voix mais, malheureusement, par une minorité de sièges à la Chambre des communes.

Le gouvernement conservateur élu a mis l'ALÉ en oeuvre tout en continuant à promettre aux Canadiens que l'accord ouvrirait l'accès au marché américain et créerait d'innombrables emplois. Il n'a apporté ni l'un ni l'autre.

Dans le feu de cette vigoureuse campagne électorale, on a accusé les critiques de l'Accord de libre-échange de chercher à effrayer le public et d'exagérer l'importance et la portée de l'Accord pour marquer des points.

Depuis lors, on nous a souvent demandé ce que nous pensions, maintenant que l'Accord est en place, et si nos avertissements n'étaient pas injustifiés et nos craintes sans fondement. Bien au contraire, répondons-nous généralement; les résultats ont été bien pires que ce qu'on prévoyait et le pronostic est encore plus mauvais.

Ce que nous qualifions d'inquiétude en 1988 est devenu réalité en 1992. Aujourd'hui, nous ne parlons pas de préoccupations mais de craintes pour l'avenir du Canada et même pour son existence.

#### Qu'avons-nous constaté?

Premièrement, un demi-million d'emplois ont été perdus dans le secteur de la fabrication. Certaines de ces pertes ne peuvent pas être attribuées à l'ALÉ, mais les chiffres sont quatre fois plus élevés ici qu'aux États-Unis et, quelle que soit la cause dans les différents cas, il a été et reste extrêmement difficile de récupérer ces emplois. Une fois que les usines ont été réduites ou fermées, l'Accord de libre-échange les empêche de jamais reprendre pied.

Toutes les mesures d'incitation à la relocalisation, qui pourraient être fortes, même en période de prospérité, sont beaucoup plus puissantes lors d'une récession. Le réembauchage, le rééquipement ou la réouverture vont très probablement avoir lieu dans un endroit plus favorable. Le fait que beaucoup des usines fermées aient été des filiales de grandes sociétés américaines ne fait que renforcer cette tendance.



## [Text]

Second, workers laid off have not had any meaningful support in adjusting to their radically worsened prospects. The government promised special efforts in retraining, but little has been done.

Third, overall unemployment has risen and has stayed so high for so long that some Canadians think anything less than 11% would be paradise. Does no one remember, as I do, when 3% was considered just tolerable? Add to current figures the numbers of under-employed, forcibly retired, or discouraged workers and it is obvious the true picture is far worse than the simple 11.6% suggests.

Fourth, in recent weeks the media have assaulted us with fears about our dollar falling, against the American dollar and other world currencies, but, for the first three years of the FTA, the dollar was held artificially high, ostensibly because we needed high interest rates to combat inflation and attract outside money. That campaign proved most costly, in terms of higher borrowing costs, deferred investment, and, above all, higher unemployment. It worked directly against our current account balance. Just when Canadian exporters were supposed to exploit new opportunities, the exchange rate blocked their best efforts. At the same time, it encouraged imports and even cross-border shopping.

## • 1015

Fifth, we have experienced more dumping and countervail disputes than before, and the FTA process seems less effective than what we knew under GATT. Nothing has emerged from the process to work out agreed definitions of subsidies, and NAFTA would effectively destroy our hope of it ever doing so. That was confirmed recently by a prominent American negotiator. It appears that these disputes will continue to be worked out on a case-by-case basis whenever some party yells loudly enough.

Sixth, the least favourable interpretation of some FTA clauses has now become accepted wisdom. Those who questioned whether Canada could possibly have given away the right to differentiate energy prices, the right to use our own energy resources in this country in time of shortage, the right to require processing in Canada of freshly caught salmon or raw logs, or the right to set performance standards for U.S. firms operating in this country have had their doubts removed. Canada gave away more rights than most of us had ever previously identified.

In light of these developments, it's become painfully clear that we no longer have the power to set an industrial strategy for our own country. At present, we can't implement the policies needed to get us out of the mess we're in. In effect,

## [Translation]

Deuxièmement, les travailleurs mis à pied n'ont reçu aucune aide véritable pour s'adapter à la détérioration de leur situation. Le gouvernement a promis des efforts spéciaux en matière de recyclage ou de formation, mais presque rien n'a été fait.

Troisièmement, le chômage total a augmenté et est resté élevé pendant si longtemps que certains Canadiens pensent que si l'on descendait à moins de 11 p. 100, ce serait le paradis sur terre. Est-ce que personne ne se souvient, comme moi, de l'époque où l'on estimait que 3 p. 100 étaient à peine tolérables? Si l'on ajoute aux chiffres actuels le nombre de travailleurs et travailleuses sous employés, mis à la retraite de force, ou découragés, il est évident que la situation est beaucoup plus grave qu'on ne pourrait le penser en se basant uniquement ce chiffre de 11,6 p. 100.

Quatrièmement, au cours des dernières semaines, les médias nous ont assaillis en nous parlant de la chute de notre dollar par rapport au dollar américain et aux autres devises mondiales mais, pendant les trois premières années de l'ALÉ, le dollar a été maintenu à un niveau artificiellement élevé, ostensiblement parce que nous avions besoin de taux d'intérêt élevés pour lutter contre l'inflation et attirer des capitaux. Cette campagne s'est révélée très coûteuse, si l'on pense aux frais d'emprunt considérables, aux investissements reportés, et, surtout, à l'augmentation du chômage. Elle a été vraiment néfaste pour la balance des comptes courants. Au moment même où les exportateurs canadiens étaient censés exploiter les nouvelles possibilités qui s'offraient à eux, le taux de change est venu entraver leurs efforts. Parallèlement, il a encouragé les importations et même le magasinage de l'autre côté de la frontière.

Cinquièmement, nous avons eu beaucoup plus de différends relatifs au dumping et aux droits compensateurs qu'auparavant et le mécanisme de l'ALÉ semble moins efficace que ce que nous avions avec le GATT. Les efforts entrepris pour s'entendre sur la définition des subventions ont été vains et, avec l'ALÉNA, tous nos espoirs d'y parvenir un jour seraient détruits. Cela a d'ailleurs été confirmé récemment par un célèbre négociateur américain. Les différends continueront, semble-t-il, à être réglés au cas par cas, chaque fois que l'une des parties manifeste sa désapprobation assez fort.

Sixièmement, l'interprétation la moins favorable de certaines clauses de l'ALÉ est maintenant devenue la norme. Ceux qui se demandaient si le Canada pouvait réellement avoir abandonné le droit de différencier les prix de l'énergie, le droit d'utiliser ses propres ressources énergétiques en période de pénurie, le droit d'exiger le traitement au Canada du saumon fraîchement pêché ou du bois rond, ou le droit de fixer des normes de travail pour les entreprises américaines installées dans le pays, tous ceux-là n'ont plus de doutes. Le Canada a renoncé à encore plus de droits que nous l'avions prévu.

Dans ces conditions, il est devenu parfaitement clair que nous n'avons plus le pouvoir de mettre en oeuvre une stratégie industrielle pour notre pays. Actuellement, il nous est impossible de mettre en place les politiques dont nous

[Texte]

we've agreed in advance to accept whatever decisions are made in Washington or in corporate boardrooms, a display of trust and ideological single-mindedness without precedent. Even those with great faith in the efficiency of international markets should have envisioned a time when Canada might need to intervene in support of national priorities.

Further evidence of our capitulation is that Mexico has in NAFTA safeguarded its ownership of energy resources, its retention of energy for Mexican use, and its commitment to the Mexican film industry. Our government has shown no regret at its failure to achieve the same for this country.

On the contrary, our government has circulated to Canadian households a tabloid, *The Global Trade Challenge*, which is sufficiently unabashed to qualify as a premature election pamphlet. It boasts of increased exports without mentioning imports or trade in services.

People reading this material are unlikely to understand that our exports are growing more slowly than they used to, that our merchandise surplus with the U.S. has declined, and that our current account balance with the U.S. has become frighteningly negative. They won't learn that imports grew \$22.6 billion more than exports when we compare all Canada-U.S. goods and services trade during 1989-91 with that during 1986-88. We would need to have run very much faster to have stayed in the same place. In fact, we went backwards very rapidly.

The tabloid argues that increased exports have generated jobs but doesn't refer to the more rapid increase in imports, which by that logic must have cost jobs. No one reading this skillful puffery would dream that unemployment has risen to wholly unacceptable levels.

What do we foresee? First, there's no obvious reason why the trends since 1989 should reverse of their own accord. Unless Canada takes action, we should expect continued deindustrialization, an increased flow of natural resources to the U.S., increased integration of the Canadian economy with that of the U.S., increased disparity among the incomes of Canadians, continued high unemployment, and more trade disputes.

If adopted, NAFTA will make it harder to argue for standards on environmental controls, labour relations or working conditions. All the gains secured through negotiation or legislation will be under fire.

Having been quite successful with recent industrial policy, Mexico has no reason to change course. The pressures will all be on its two partners to conform downwards. There will be increased pressure upon this country to harmonize its

[Traduction]

avons besoin pour sortir de nos difficultés. En effet, nous nous engageons d'avance à accepter toutes les décisions qui peuvent être prises à Washington ou dans les salles des conseils d'administration des grandes entreprises, ce qui témoigne d'une confiance aveugle et aussi d'un entêtement idéologique sans précédent. Même ceux qui ont foi en l'efficacité des marchés internationaux auraient pu prévoir que le Canada aurait à un certain moment besoin d'intervenir pour défendre ses priorités nationales.

Autre preuve de notre capitulation, le Mexique a, dans le cadre de l'ALÉNA, sauvegardé sa propriété des ressources énergétiques, son droit de conserver l'énergie pour l'usage mexicain et ses engagements envers l'industrie cinématographique mexicaine. Notre gouvernement ne semble absolument pas regretter de ne pas être parvenu aux mêmes résultats pour notre pays.

Au contraire, notre gouvernement a distribué aux foyers canadiens un journal intitulé *The Global Trade Challenge*, traitant du commerce international, dont les propos sont tels qu'on peut le qualifier de brochure électorale prématurée. On y vante l'augmentation des exportations sans parler des importations ni des services.

Les lecteurs vont vraisemblablement en déduire que nos exportations augmentent plus lentement qu'auparavant, que notre excédent commercial avec les États-Unis a diminué et que notre balance des comptes courants avec les États-Unis est devenue terriblement négative. Ils ne sauront pas que nos importations ont augmenté de 22,6 milliards de plus que nos exportations si l'on compare tout le commerce de biens et de services entre le Canada et les États-Unis en 1989-1991 par rapport à 1986-1988. Nous aurions dû courir beaucoup plus vite pour rester au même endroit. En fait, nous avons reculé très rapidement.

On explique dans le journal que l'augmentation des exportations a créé des emplois sans faire état de la hausse plus rapide des importations qui, en toute logique, doit avoir coûté des emplois. Personne, en lisant cette publicité tapageuse, ne pourrait s'imaginer que le chômage a atteint une gravité tout à fait inacceptable.

Quelles sont nos prévisions? Tout d'abord, il n'y a aucune raison que les tendances observées depuis 1989 ne se renversent d'elles-mêmes. Si le Canada ne prend aucune mesure, nous pouvons nous attendre à une poursuite de la désindustrialisation, à une fuite accrue de nos ressources naturelles vers les États-Unis, à une intégration croissante de l'économie canadienne dans l'économie américaine, à des écarts de revenus de plus en plus grands entre les Canadiens, à une persistance du chômage élevé, et à de nouveaux conflits commerciaux.

Si l'ALÉNA est adopté, il sera plus difficile de demander des normes en matière de contrôles environnementaux, de relations de travail ou de conditions de travail. Tout ce qui a été gagné par la négociation ou la législation sera attaqué.

Puisque sa politique industrielle a donné récemment de bons résultats, le Mexique n'a aucune raison de changer d'attitude. C'est sur ses deux partenaires que s'exerceront les pressions à la baisse. Notre pays sera soumis à ces pressions



[Text]

taxes and social services with those of the U.S. We have already experienced such reform of personal and corporate income tax, unemployment insurance, old age security and child benefits. We are constantly told we cannot afford the present level of benefits in CPP or medicare. Beset by the twin icons of deficit reduction and privatization, few entitlements will be secure.

• 1020

There will be increased pressure upon provincial and local governments to conform to FTA and NAFTA provisions they had no say in developing. This seems especially relevant to large-scale exports of water and to the development of crown corporations.

The Manitoba chapter joins others in the Council of Canadians, from whom I think you've already heard, to defend Canadian sovereignty and our ability to make our own decisions about economic, social and cultural development in this country. Pressures on our unique country there have always been and always will be. To keep what we still have and to regain at least some of what we have lost, we recommend against adopting the North American Free Trade Agreement and we urge abrogation of the FTA.

Thank you, Mr. Chairman.

**The Acting Chairman (Mr. Van De Walle):** Thank you, Mr. Smith. First round, we'll go to Mr. Barrett.

**Mr. Barrett:** I defer to my colleague Mr. Blaikie.

**Mr. Blaikie (Winnipeg Transcona):** Thank you, Mr. Chairman. It's hard to question a brief with which you are so completely at one.

**Mr. Smith:** I apologize.

**Mr. Blaikie:** It seems to me that some of the things you have pointed out have actually gotten worse since you wrote the brief. Yesterday we received the economic statement in the House of Commons from finance minister Don Mazankowski, and I'd just invite you to comment on this.

It seems to me we're getting the Canadian economy even more ready for the race to the bottom kind of competition in wages and working conditions, etc., that will eventually be upon us as a result of NAFTA, and is to some extent upon us already as a result of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, by virtue of the further reforms—or deforms, however you want to speak of them—to unemployment insurance. It is really changing the whole work culture, if you like, of Canada from a place where people had some measure of independence from their employer if they were being treated badly and some measure of freedom to quit a job and seek other work, to a place where people will now be very

[Translation]

accrues pour que notre régime fiscal et nos services sociaux soient harmonisés avec ceux des États-Unis. Nous avons déjà connu ce genre de réforme, pour l'impôt sur le revenu personnel et des sociétés, l'assurance-chômage, la sécurité de la vieillesse et les prestations pour enfants. On nous répète continuellement que nous n'avons pas les moyens de maintenir le niveau actuel du RAPC ou du régime d'assurance-maladie. Entre les deux icônes de la réduction du déficit et de la privatisation, bien peu de droits seront à l'abri.

Des pressions croissantes s'exerceront sur les gouvernements provinciaux et locaux pour qu'ils se conforment aux dispositions de l'ALÉ et de l'ALÉNA dans l'élaboration desquelles ils n'ont joué aucun rôle. C'est particulièrement vrai pour les exportations d'eau à grande échelle et le développement des sociétés d'État.

Le chapitre du Manitoba se joint aux autres chapitres du Conseil des Canadiens, dont vous avez déjà entendu le témoignage, je crois, pour défendre la souveraineté canadienne et notre droit à décider nous-mêmes de l'avenir économique, social et culturel de notre pays. Il y a toujours et il y aura toujours des pressions sur notre pays. Pour conserver ce que nous avons encore et regagner au moins une partie de ce que nous avons perdu, nous recommandons que l'on n'adopte pas l'Accord de libre échange nord-américain et que l'on abroge l'Accord de libre échange.

Merci, monsieur le président.

**Le président suppléant (M. Van De Walle):** Merci, monsieur Smith. Pour le premier tour, nous allons commencer par M. Barrett.

**M. Barrett:** Je cède mon tour de parole à mon collègue, M. Blaikie.

**M. Blaikie (Winnipeg Transcona):** Merci, monsieur le président. Il est difficile de poser des questions sur un mémoire auquel on s'identifie si totalement.

**M. Smith:** Toutes mes excuses!

**M. Blaikie:** J'ai l'impression que certains des éléments que vous avez soulignés se sont en fait aggravés depuis que vous avez préparé le mémoire. Hier, nous avons entendu à la Chambre des communes l'exposé économique du ministre des Finances, Don Mazankowski, et je voudrais bien entendre vos commentaires à ce propos.

J'ai l'impression que l'on prépare encore un peu plus l'économie canadienne en vue du concours du niveau le plus bas pour les salaires et les conditions de travail, etc. auquel nous serons contraints du fait de l'ALÉNA et qui a déjà commencé dans une certaine mesure, à la suite de l'Accord de libre échange canado-américain, en raison des nouvelles réformes—ou déformes, devrais-je dire—de l'assurance-chômage. Toute la culture du travail s'en trouve modifiée et le Canada, au lieu d'être un pays où les travailleurs avaient une certaine indépendance vis-à-vis de leurs employeurs s'ils n'étaient pas traités justement et une certaine liberté pour quitter un travail et en chercher un autre, devient un endroit

[Texte]

much intimidated by the possible loss of their unemployment insurance benefits. This will have other impacts that one can't necessarily relate to NAFTA, like its effect on women, for instance, but in terms of readying the Canadian economy for a more oppressive regime, it would seem to me that the economic statement of yesterday simply confirms some of your worse fears.

**Mr. Smith:** Yes, I'm sure that's true. One of the things that worries me most is that some time ago I might have said this is accidental and unintentional. I am no longer so naïve. I now interpret these things as following a consistent pattern. What the Minister of Finance announced yesterday is, I think, of the same sort as many previous announcements over the last six years.

Certainly the impact upon the unemployment insurance program is deplorable. We already know that the percentage of unemployed workers covered by UI has gone down substantially over the last few years. Somebody in Ottawa seems to be trying to bring it down to the [Inaudible—Editor] that are covered by unemployment provisions in the United States. That's harmonization with a vengeance.

There was a speaker on CBC radio this morning saying that if you were going to penalize people who quit their jobs, you were going to have a wonderful time trying to decide why, in fact, this person had quit his or her job. The example used was sexual harassment. Do you want to get into a court case in order to establish why you quit your job and thereby lost your unemployment insurance benefits? It is just another step along the path of harmonization and downsizing and downgrading services that Canadians have taken for granted.

• 1025

**Mr. Blaikie:** On another point that you mentioned, because things are happening all the time that confirm predictions made in 1988 by people who opposed the Canada-U.S. Free Trade Agreement. . . One of the things you read in pro-free trade editorials and analyses is that the people who were against the free trade agreement said medicare would disappear, but it hasn't. But if you check what was actually said in 1988, nobody said medicare would disappear in 1989 or 1990; they said it would be a process by which medicare was eventually eliminated.

One of the things connected to NAFTA that is happening now is the passage of Bill C-91 in the House of Commons. This bill extends the protection for drug patents from the current period of protection, which is too long already. It is the result of Bill C-22, which was connected to the Canada-U.S. FTA. So now we have Bill C-91, which takes it a step further.

It seems to me that this is one of the ways—there are others—in which medicare is slowly being undermined, in this case by so driving up the price of drugs that the cost will become unbearable for provincial treasuries. Provincial

[Traduction]

ou les gens pourront être intimidés, étant donné qu'ils auront peur de perdre leurs prestations d'assurance-chômage. Cette politique aura d'autres effets que l'on ne peut pas nécessairement associer à l'ALÉNA, comme sur les femmes, par exemple, mais pour ce qui est de préparer l'économie canadienne à un régime plus oppressif, il me semble que l'exposé économique d'hier ne fait que confirmer vos pires craintes.

**M. Smith:** Je suis sûr que c'est vrai. Ce qui m'inquiète le plus, c'est qu'il y a un certain temps, j'aurais pu dire que c'était accidentel et fortuit. Je ne suis plus aussi naïf. Je considère maintenant que tout cela s'inscrit dans une progression logique. Ce que le ministre des Finances a annoncé hier s'apparente, d'après moi, à de nombreuses autres annonces proférées au cours des six dernières années.

Les répercussions sur le régime d'assurance-chômage sont absolument déplorables. Nous savons déjà que le pourcentage de travailleurs sans emploi couverts par l'assurance-chômage a considérablement diminué au cours des dernières années. On dirait que quelqu'un à Ottawa a décidé de descendre [Inaudible—Éditeur] qui sont touchés par les dispositions relatives au chômage aux États-Unis. C'est l'harmonisation dans un esprit de vengeance.

Ce matin, à Radio-Canada, un animateur disait que si l'on veut pénaliser les gens qui quittent leur emploi, et on va passer des moments très intéressants à décider pourquoi il ou elle a agi ainsi. On prenait l'exemple du harcèlement sexuel. Faut-il tenter des poursuites en justice pour démontrer pourquoi on quitte son emploi en perdant de ce fait ses droits aux prestations d'assurance-chômage? C'est un pas de plus sur la voie de l'harmonisation et de la diminution et de la réduction des services qui étaient une évidence pour les Canadiens.

**M. Blaikie:** À propos d'une autre de vos observations, car il se passe continuellement quelque chose qui vient confirmer les prédictions faites en 1988 par les adversaires de l'Accord de libre-échange canado-américain. . . Vous avez pu lire dans les éditoriaux et les analyses préconisant le libre-échange que les adversaires de l'Accord avaient prévu la disparition du régime d'assurance-maladie, mais que celle-ci n'avait pas eu lieu. Mais si vous vous reportez à ce qui a été effectivement dit en 1988, personne n'a dit que l'assurance-maladie allait disparaître en 1989 ou 1990; on a parlé d'un processus qui aboutirait progressivement à l'élimination de l'assurance-maladie.

Parmi les événements entourant l'ALÉNA actuellement, citons l'adoption du projet de loi C-91 à la Chambre des communes. Ce projet de loi prolonge la période de protection des brevets des médicaments, période qui est déjà trop longue. C'est le fruit du projet de loi C-22, qui était lié à l'ALÉ Canada-États-Unis. Nous avons maintenant le projet de loi C-91, qui va un peu plus loin.

À mon avis, cela fait partie des méthodes—il y en a d'autres—par lesquelles le régime d'assurance-maladie est progressivement affaibli, dans ce cas-ci, en faisant tellement augmenter le prix des médicaments que le coût deviendra



[Text]

treasuries are already under seige by unilateral cutbacks in Established Programs Financing, and they are under seige as a result of yesterday's budget. All of those people who don't qualify for UIC any more will now qualify for welfare, which comes out of the provincial budgets. So we have more offloading, which is another issue.

It seems to me that your warning about medicare is well taken, and those of us who are against the existing agreement and the impending agreement ought not take seriously these arguments that medicare hasn't disappeared yet. Three years is a short time and the pressures keep growing on the system.

**Mr. Smith:** I think it's true that some of the things that are happening with medicare don't make the front pages. Ralph Nader's comments will probably be well publicized. He thought it was ironic that Canada should be extending patent protection at a time when reform groups in the United States were arguing in exactly the opposite direction. He said they were envious of what we had achieved in Canada under generic licensing.

The other point about medicare that comes to my mind is the extent to which these agreements open up the possibility of privatization and contracting out of some of the services currently provided by our institutions. They are all carefully identified in the agreement, and I find that rather frightening.

**Mr. Barrett:** Mr. Chairman, I have more of an opinion than a question at this point. I'm concerned about these hearings not being well positioned across Canada. Your organization has been active and well informed on this issue, albeit opposed to the FTA and the NAFTA.

We were in Vancouver for two days and then spent one day in Calgary. We missed Saskatchewan. We're spending two more days on the road and then that's it in Canada. We're going to Quebec City and to Halifax. We're not going to Toronto because there are too many people there.

The struggle you've been involved in for three years as an NGO with a bias—do you feel that you're getting anywhere by talking to the politicians?

**Mr. Smith:** I was quite confident with my answer until you added those last three words, "to the politicians". I don't think we've made much of an impression on the present federal government. I don't think people who oppose its policies can expect to make much impression on a government that is so sure it's right and has consistently followed a path we deplore from the time it was first elected. But in working with the public—the citizens of Canada—it's quite clear that the mood has changed and the measure of opposition to the free trade agreement has increased very substantially. The number of members in the Council of Canadians has increased.

• 1030

Occasionally I encounter someone who says that was an issue of the 1988 election and that it's old hat. But the free trade agreement is certainly not old hat. Its consequences are snow-balling and we have more people on our side of the

[Translation]

insoutenable pour les trésors provinciaux. Ceux-ci sont déjà en état de siège à la suite des coupures unilatérales du financement des programmes établis et du fait du budget d'hier. Tous ceux qui n'ont plus droit à l'assurance-chômage pourront maintenant prétendre à l'assistance sociale, qui relève des budgets provinciaux. Encore des coûts dont on se décharge, ce qui est un autre problème.

L'avertissement que vous lancez au sujet de l'assurance-maladie me semble tout à fait justifié et tous ceux qui s'opposent à l'accord existant et à l'accord projeté ne devraient pas s'arrêter aux arguments voulant que l'assurance-maladie n'a pas encore disparu. Trois ans, c'est très court, et les pressions sur le système s'accroissent.

**Mr. Smith:** Il est vrai que la situation de l'assurance-maladie ne fait pas la une des journaux. Les commentaires de Ralph Nader feront probablement un certain bruit. Il trouvait ironique que le Canada prolonge la période de protection des brevets alors qu'au même moment, il existe aux États-Unis des groupes qui défendent une démarche diamétralement opposée. Il a déclaré qu'ils étaient jaloux des résultats que nous avons obtenus au Canada avec l'octroi des permis génériques.

Toujours à propos d'assurance-maladie, on peut se demander dans quelle mesure ces accords augmentent les possibilités de privatisation et de sous-traitance de certains des services actuellement fournis par les établissements. Ils sont clairement énoncés dans l'accord, ce qui me fait bien peur.

**M. Barrett:** Monsieur le président, c'est un avis plutôt qu'une question que je voudrais formuler. Je trouve que ces audiences ne sont pas bien réparties dans l'ensemble du Canada. Votre organisation s'est montrée très active et bien informée sur ce sujet, quoiqu'opposée à l'ALÉ et à l'ALÉNA.

Nous avons passé deux jours à Vancouver, puis un jour à Calgary. Nous ne sommes pas allés en Saskatchewan. Nous passons encore deux jours en voyage, et ce sera tout pour le Canada. Nous allons à Québec et à Halifax. Nous n'allons pas à Toronto parce qu'il y a trop de monde là-bas.

Le combat que vous menez depuis trois ans en tant qu'ONG engagé—avez-vous l'impression de gagner du terrain en vous adressant aux politiciens?

**M. Smith:** J'étais tout à fait sûr de ma réponse jusqu'à ce que vous ajoutiez ces trois derniers mots «aux politiciens». Je ne crois pas que nous ayons fait une bien grande impression sur le gouvernement fédéral actuel. Je ne pense pas que ceux qui s'opposent à cette politique puissent s'attendre à faire une grande impression sur un gouvernement qui est tellement convaincu d'avoir raison et qui suit une démarche que nous déplorons depuis le jour où il a été élu. Mais en travaillant avec le public—avec nos concitoyens canadiens—nous voyons que l'humeur a changé et que l'opposition à l'Accord du libre-échange s'est nettement accentuée. Le nombre de membres du Conseil des Canadiens a augmenté.

Il m'arrive parfois de rencontrer quelqu'un qui trouve que c'était un problème au moment des élections de 1988 et que la question n'est plus à l'ordre du jour. Or, ce n'est certainement pas vrai pour l'Accord de libre-échange. Ses

[Texte]

debate and more people who are prepared to join an organization such as ours or the Action Canada Network than back in 1988. So it's a very lively issue out here among the voters, whether it is much discussed in the cabinet room or not.

**Mr. Clark:** I extend a welcome to the hearing this morning to our witnesses.

Mr. Smith, you had the opportunity to hear the presentation before you.

**Mr. Smith:** Yes, it was excellent.

**Mr. Clark:** I suspect that, as a resident of western Canada for some time—I'm assuming, when I say that—

**Mr. Smith:** All my life.

**Mr. Clark:** —we both share that in common—you would agree on the importance of agriculture to our economy.

**Mr. Smith:** Indeed.

**Mr. Clark:** So I'm interested in your assessment of the representation by Prairie Pools, bearing in mind that it is noted in the brief that Prairie Pools is "accountable to 100,000 prairie farmers" and that its representatives speak in terms of the potential within the NAFTA for them, as prairie producers, because most of our urban communities continue to be dependent upon agriculture. Certainly my constituency of Brandon—Souris is totally dependent on agriculture.

How would you respond to their statement, as economic producers, that this agreement indeed represents an important economic potential for them and therefore, I would suggest, by relationship, to western Canadians in general?

**Mr. Smith:** I was indeed impressed by the presentation and the expertise of your witness, but I noted that the word you used, "potential", and the word he used, "opportunity", don't convey quite the same confidence as saying we will have open access to these markets. It was more a matter of hoping we will and of having encouragement that we will.

I don't purport to be an expert on current agricultural trade; my experience with farming dates from the mid-1930s, when I spent summers on a farm in central Saskatchewan, and conditions have changed a little since then. But I would draw to your attention the fact that there are farm producers in this province who are very responsive to the arguments that have been presented by the Council of Canadians. When our president, Maude Barlow, spoke in Brandon she got a substantial audience and a very warm reception. So the views are probably almost as mixed within the farm community as they are in most other sectors of Canadian life.

**Ms Shirley Loewen (Treasurer, Council of Canadians (Manitoba)):** Can I just say something, too?

**Mr. Smith:** Certainly.

**Ms Loewen:** My opinion is that the artificially high dollar has impacted and has just as important a bearing on the export of our agricultural products as any free trade agreement.

[Traduction]

conséquences sont exponentielles et il y a maintenant plus de gens de notre côté de la barrière et un plus grand nombre de concitoyens disposés à se joindre à une organisation comme la nôtre ou comme le *Action Canada Network*, en 1988. C'est donc une question très vivante ici parmi les électeurs, qu'on en discute au Cabinet ou pas.

**M. Clark:** Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins de ce matin.

Monsieur Smith, vous avez pu entendre l'exposé qui a précédé le vôtre.

**M. Smith:** Oui, il était excellent.

**M. Clark:** Puisque vous résidez dans l'Ouest du Canada depuis un certain temps—je suppose, en disant cela. . .

**M. Smith:** Toute ma vie.

**M. Clark:** . . . nous avons cela en commun—vous reconnaissez l'importance de l'agriculture pour notre économie.

**M. Smith:** Bien sûr!

**M. Clark:** Je voudrais donc avoir votre avis sur l'exposé présenté par les syndicats du blé des Prairies, sachant qu'il est dit dans le mémoire que les syndicats sont «responsables devant 100 000 agriculteurs des Prairies» et que leurs représentants parlent du potentiel que l'ALÉNA représente pour eux, producteurs des Prairies, parce que la plupart des communautés urbaines continuent à dépendre de l'agriculture. Il ne fait pas de doute que ma propre circonscription de Brandon—Souris dépend complètement de l'agriculture.

Comment répondez-vous à cette déclaration émanant des producteurs économiques, selon laquelle cet accord représente un potentiel économique important pour eux et, par extension, pour les Canadiens de l'Ouest en général?

**M. Smith:** J'ai été effectivement impressionné par l'exposé et par l'expérience de votre témoin, mais je remarque que vous parlez de «potentiel» alors qu'il a employé le terme «possibilité», ce qui ne traduit pas tout à fait la même confiance et ne veut pas dire un accès libre à ces marchés. Il s'agirait plutôt d'espérer et d'être encouragé que d'avoir une certitude.

Je ne prétends pas être expert en économie agricole; mon expérience en matière d'agriculture remonte au milieu des années 30 où j'ai passé quelques étés dans une ferme dans le centre de la Saskatchewan, et les conditions ont un peu changé depuis lors. Mais je voudrais attirer votre attention sur le fait qu'il y a des agriculteurs dans cette province—là qui sont très sensibles aux arguments présentés par le Conseil des Canadiens. Lorsque notre président, Maude Barlow, a fait une allocution à Brandon, elle a rassemblé un public nombreux et elle a eu un excellent accueil. Par conséquent, les avis sont sans doute aussi partagés dans le monde agricole que dans la plupart des autres secteurs de la vie canadienne.

**Mme Shirley Loewen (trésorière, Conseil des Canadiens (Manitoba)):** Puis-je ajouter un mot aussi?

**M. Smith:** Certainement.

**Mme Loewen:** À mon avis, le cours artificiellement élevé du dollar a eu une incidence tout aussi forte sur nos exportations de produits agricoles que l'Accord de libre-échange.



[Text]

**Mr. Clark:** In what sense? Could you expand on that comment?

**Ms Loewen:** In terms of the products competing in international markets, I thought the high dollar made it difficult for them to do so. For any export, a high dollar makes competing more expensive.

**Mr. Clark:** You're correct when you say a lower-value Canadian dollar works to the advantage of the export of prairie products and I note, therefore, that the increase in trade, to which they refer in their document, with Mexico has indeed occurred. It has, in fact, occurred during the period of the higher dollar. So a lower dollar at 80 cents, or whatever it would therefore be, would presumably be to their advantage.

• 1035

Mr. Smith, just let me read this into the record, because I used the word "potential". I was quoting from them, but I would quote another line here just below that:

The elimination of Mexican licensing requirements for wheat and barley, and the phasing out of tariffs, would result in increased access to Mexican markets for Canadian wheat and barley.

That's a fairly affirmative statement. I guess the point that I'm coming to is that we western Canadians live off trade. As was reported to us, 80% of our grains and oilseeds are exported. I think that's why the issue of trade is so vital to us and that's why I think that those of us who are dependent on agriculture directly or indirectly have to be influenced by the type of presentation we've heard.

In your brief, you made reference to large-scale exports of water. I want to stress the fact that this is contrary to Canada's own water policy as enunciated in 1987. It's also specifically prohibited under the FTA. Michael Wilson read that into the record in the House of Commons not once, but twice, in reference to a question from one of your colleagues, Mr. Barrett, earlier this week. It would indeed be as prohibited under the NAFTA. I simply want to stress that point to you.

**Mr. Smith:** May I comment that we've heard those assurances before, but we have not been able to satisfy ourselves on that issue. There are many people in this province who believe that the export of water is entirely possible under both FTA and NAFTA and that it's indeed a good as covered by all the schedules.

The reassurances that have been given would have been much more effective if there were an explicit clause in NAFTA that excluded water, or said that water was not subject to the following provisions.

There was an opportunity during the NAFTA negotiations to make that kind of commitment. There was an opportunity to write it into the agreement and it was not done.

My view is that when somebody has a perfectly clear way of saying something in the place we would like it to be, which is in the document itself, and fails to take that chance, then we're entitled to raise some doubts.

[Translation]

**M. Clark:** Dans quel sens? Pourriez-vous préciser?

**Mme Loewen:** En ce qui concerne la concurrence sur les marchés internationaux, je trouve que le cours élevé du dollar leur rendait la tâche difficile. Si l'on exporte, la concurrence est plus dure lorsque le cours du dollar est à la hausse.

**M. Clark:** Vous avez raison de dire qu'un dollar canadien faible avantage les exportations de produits des Prairies et je constate donc que l'augmentation du commerce avec le Mexique dont on parle dans le document a bien eu lieu. En fait, elle s'est produite alors que le dollar était en hausse. Un dollar plus bas, à 80c, ou autre, serait sans doute dans leur intérêt.

Monsieur Smith, je voudrais bien lire ceci pour que ce soit consigné, parce que j'ai utilisé le mot «potentiel». Je citais le mémoire, mais je vais vous citer une autre ligne, juste en dessous:

L'élimination des exigences mexicaines relatives aux permis pour le blé et l'orge, et la suppression graduelle des tarifs douaniers, permettrait un accès plus large au marché mexicain pour le blé et l'orge canadiens.

C'est une affirmation assez claire. Je veux démontrer que les Canadiens de l'Ouest vivent du commerce. Comme on nous l'a dit, 80 p. 100 de nos grains et de nos oléagineux sont exportés. C'est pour cette raison que le commerce est tellement vital pour nous et c'est pourquoi ceux qui dépendent directement ou indirectement de l'agriculture devraient être influencés par le genre de témoignages que nous avons entendus.

Dans votre mémoire, vous parlez des exportations d'eau à grande échelle. Je tiens à souligner que cela est tout à fait contraire à la politique canadienne sur l'eau énoncée en 1987. C'est en outre interdit précisément dans l'ALÉ. Michael Wilson a lu cela à la Chambre des communes, pas une fois, mais bien deux fois, en réponse à une question posée par l'un de vos collègues, monsieur Barrett, au début de la semaine. Ce serait également interdit aux termes de l'ALÉNA. Je tenais à insister sur ce point.

**M. Smith:** Oui, il est vrai que nous avons déjà entendu ces propos rassurants; mais nous ne sommes pas encore tout à fait convaincus. Il y a dans ces provinces beaucoup de gens qui pensent que l'exportation d'eau est tout à fait possible dans le cadre de l'ALÉ et de l'ALÉNA et qu'elle est pratiquement prévue dans toutes les annexes.

Les garanties qui ont été données auraient été beaucoup plus efficaces s'il y avait eu une clause explicite dans l'ALÉNA excluant l'eau, ou précisant que l'on était pas assujéti aux dispositions suivantes.

Ce genre d'engagement aurait pu être pris pendant les négociations de l'ALÉNA. Il aurait été possible d'intégrer cela à l'accord mais cela n'a pas été fait.

D'après moi, lorsque quelqu'un peut parfaitement dire quelque chose, là où nous voudrions que ce soit fait, c'est-à-dire dans le document lui-même, mais ne profite pas de l'occasion, nous sommes en droit d'avoir certains doutes.

[Texte]

There are many people in this province who believe that Canada's water is in jeopardy and that the large-scale projects that have been talked about for the last two or three decades are there waiting to be put into place as soon as our defences are down.

**Mr. Clark:** I don't have *Hansard* with me, Mr. Chairman. It's not something that I necessarily carry home every night for bedtime reading, but I would refer you to the exchange that took place in the House on Monday, if I recall correctly. Minister Wilson was very explicit, both in references to the FTA and the proposed inclusions in the NAFTA. He talked as well about the federal water policy and the fact that the export of water would be limited to product that was bottled or in a container. This indicates very specifically that the diversions that you fear—and I readily concede many other Canadians agree with you—are not, in fact, possible.

**Mr. Smith:** I would like every possible reassurance on that one, because I haven't heard anything yet. I think the document should be so clear that no Canadian would need the assurance from a minister in the House of Commons as to the intention.

**Mr. Clark:** I encourage you to refer to *Hansard* of earlier this week.

**The Chairman:** Thank you. I'll also state that on our opening day in Vancouver we had a one-hour presentation. I don't believe it was Mr. Barrett. It was Wendy Holm who made a presentation also on the Monday, and it was devoted to that. I can't think of the organization she represented, but in fairness that was another presentation that was made on that particular issue. It raised the concerns addressed here.

• 1040

**Mr. LeBlanc:** Mr. Smith and Ms Loewen, it's quite clear from your brief that you're opposed to the North American Free Trade Agreement.

**Mr. Smith:** We hoped that would be obvious.

**Mr. LeBlanc:** Yes, it is obvious. You urge abrogation of the FTA. Are you opposed to any FTA and any NAFTA?

**Mr. Smith:** No.

**Mr. LeBlanc:** You're not opposed?

**Mr. Smith:** No. We're not opposed to international trade either. Mr. Clark may have left the impression that we were not appreciative of the importance of international trade to Canada. Anybody who grew up in Winnipeg certainly is well aware of this.

At the moment it looks as though the largest volume of exports from Canada would be factories and jobs. That's the kind of international trade we're opposed to.

**Mr. LeBlanc:** In your view then, the possibilities for repairing this FTA and the NAFTA don't exist. It's best to start all over again.

[Traduction]

Beaucoup de gens dans cette province sont persuadés que l'eau du Canada est en danger et que les projets à grande échelle dont on parle depuis 20 ou 30 ans sont là, prêts à être mis en oeuvre dès que nous baisserons notre garde.

**M. Clark:** Je n'ai pas le *Hansard* sous la main, monsieur le président. Je ne l'emporte pas chez-moi tous les soirs pour le lire en me couchant, mais je voudrais vous renvoyer à l'échange qui a eu lieu à la Chambre lundi, si ma mémoire m'est fidèle. Le ministre Wilson a été très explicite, aussi bien en ce qui concerne l'ALÉ qu'à propos des dispositions qui figureraient dans l'ALÉNA. Il a d'ailleurs parlé de la politique fédérale en matière d'eau, en précisant que l'exportation d'eau serait limitée aux produits en bouteille ou autre contenant. Cela montre clairement que les dérivations que vous craignez—et j'admets que beaucoup d'autres Canadiens sont de votre avis—ne sont en fait pas possible.

**M. Smith:** Je voudrais bien avoir un maximum de garantie à ce propos, parce que je n'ai encore rien eu. Je crois que le document devrait être tellement clair qu'aucun Canadien ne devrait avoir besoin d'être rassuré par un ministre à la Chambre des communes sur les intentions du gouvernement.

**M. Clark:** Je vous invite à vous reporter au *Hansard* du début de cette semaine.

**Le président:** Je tiens à ajouter que le jour de notre première audience à Vancouver, nous avons entendu un exposé d'une heure. Je ne crois qu'il s'agissait de M. Barrett. C'était Wendy Holme, qui a également présenté un exposé le lundi, et c'était à ce propos. Je ne me souviens pas de l'organisation qu'elle représentait, mais je tiens à préciser que c'était un autre exposé sur ce sujet-là. Il portait sur les questions soulevées ici aujourd'hui.

**M. LeBlanc:** Monsieur Smith et madame Loewen, il ressort clairement de votre mémoire que vous vous opposez à l'Accord de libre-échange nord-américain.

**M. Smith:** Nous espérons que cela serait évident.

**M. LeBlanc:** Oui, c'est évident. Vous demandez instamment l'abolition de l'Accord de libre-échange. Êtes-vous opposés à tout accord de libre-échange et à tout accord de libre-échange nord-américain?

**M. Smith:** Non.

**M. LeBlanc:** Vous n'y êtes pas opposés?

**M. Smith:** Non. Nous ne nous opposons pas non plus au commerce international. M. Clark a peut-être laissé l'impression que nous n'apprécions pas l'importance du commerce international pour le Canada. Quiconque a grandi à Winnipeg en est certainement très conscient.

À l'heure actuelle, il semblerait cependant que les plus fortes exportations canadiennes seraient en usines et en emplois. C'est le genre de commerce international contre lequel nous nous insurgeons.

**M. LeBlanc:** Donc, à votre avis, les possibilités de rafistoler cet accord de libre-échange et l'ALÉNA sont inexistantes? Il vaudrait mieux tout recommencer à zéro.



[Text]

**Mr. Smith:** I suppose there is a theoretical possibility of renegotiating NAFTA, because it hasn't yet been accepted, but as far as the FTA is concerned, I think renegotiation is a mug's game. If you entered into renegotiation with American bargainers on a deal that they consider to have been concluded and to have been agreed to by Canadians on the basis of an equitable treatment of both parties, anything that we seek to amend will provoke a demand from Americans for something that they didn't succeed in getting from their perspective.

If we could possibly persuade them to delete something that we really don't like, it would probably be replaced by something at least as offensive. I don't see any likelihood of renegotiating the free trade agreement successfully. I think the only thing we can do in Canada is give the six months' notice and tell the United States that we're going to withdraw.

We don't have any illusions that abrogating the free trade agreement would be without penalty or without difficulty. The American Congress passed it in 30 seconds flat and obviously celebrated that this was a great deal from their standpoint. It is not going to be very happy about Canada's saying that we have decided that it isn't working as we hoped it might.

In our minds the alternative is between the consequences of abrogating the treaty, which will be painful, and the consequences of keeping it, which are already painful, and will be more so in the future. The thing that really scares us is what is going to happen over the next 10 years.

Anybody who wants to make any predictions for the year 2002 or 2012 is, I think, really asking for the painting of a very gloomy scenario. People talk about slippery slopes and the thin edge of the wedge and all those things. We're moving very rapidly in the wrong direction.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Smith, does your chapter support Canada's continued participation in the GATT? I presume you would.

**Mr. Smith:** We would, but with the warning that although it is not very prominently reported in the press, the American agenda for GATT is very different from the agenda of most other countries. Some critics feel the Americans are trying to achieve through GATT exactly the same sort of arrangement that they've achieved vis-à-vis Canada through the free trade agreement. I trust it will not succeed, but it shows that there is no harmony at the GATT table.

• 1045

**Mr. LeBlanc:** We are of course near the end of the long painful round, the Uruguay round of the GATT, at which point Canada, this government and perhaps a future government will be confronted with the decision of whether

[Translation]

**M. Smith:** Je suppose qu'il serait théoriquement possible de renégocier l'ALENA, car il n'a pas encore été ratifié mais en ce qui concerne l'accord de libre-échange, je pense que la renégociation est un jeu de dupes. Si vous vouliez renégocier avec les négociateurs américains un accord qu'ils jugent avoir été conclu et que les Canadiens ont accepté sur la base d'un traitement équitable des parties, tout élément que nous chercherions à modifier inciterait les Américains à exiger quelque chose qu'ils n'avaient pas réussi à obtenir, à leur point de vue.

Si nous pouvions arriver à les persuader de supprimer quelque chose qui nous déplaît vraiment, ils le remplaceraient vraisemblablement par quelque chose d'au moins aussi déplaisant. Je ne vois aucune probabilité de négocier... pardon, de réussir à renégocier l'Accord de libre-échange. À mon avis, la seule chose que nous puissions faire au Canada c'est de donner le préavis de six mois et de prévenir les États-Unis de notre intention de retrait.

Nous ne nous faisons pas d'illusions que l'abolition de l'Accord de libre-échange se ferait sans pénalité et sans difficulté. Le Congrès américain l'a voté en moins de 30 secondes et a certainement fêté ce qui était pour eux une excellente affaire. Il ne sera certainement pas fort content d'apprendre que le Canada a décidé que cela ne fonctionnait pas comme il l'espérait.

Dans notre esprit, l'alternative se situe entre les conséquences de l'abrogation du traité, qui seraient douloureuses, et les conséquences de son maintien, qui sont déjà pénibles et qui le seraient encore davantage à l'avenir. Ce qui nous effraie vraiment, c'est ce qui pourrait se passer au cours des 10 prochaines années.

Quiconque demande de faire des prévisions pour l'an 2002 ou 2012 peut s'attendre à ce qu'on lui peigne un tableau très sombre. Les gens disent que l'on s'engage sur une pente glissante et que l'on joue sur le fil du rasoir, etc. Nous avançons très rapidement dans la mauvaise direction.

**M. LeBlanc:** Monsieur Smith, votre chapitre appuie-t-il le maintien de la participation du Canada au sein du GATT? Je présume que oui.

**M. Smith:** Bien sûr, mais en mettant en garde que, même si la presse n'en fait pas abondamment état, le programme américain dans le cadre du GATT est très différent de celui de la plupart des autres pays. Certains critiques sont d'avis que les Américains essaient d'obtenir par le biais du GATT exactement le même genre d'arrangements qu'ils ont obtenu avec le Canada par le biais de l'Accord de libre-échange. J'espère qu'ils n'y parviendront pas, mais cela démontre toutefois l'absence d'harmonie à la table de négociations du GATT.

**M. LeBlanc:** Nous sommes évidemment presque à la fin de cette longue et pénible série de négociations, l'Uruguay round du GATT, après quoi le Canada, c'est-à-dire le gouvernement au pouvoir ou peut-être un gouvernemen

[Texte]

or not to sign on to this new round of the GATT. Many of the additional areas that the GATT has gone into dovetail some of the provisions that are in the North American Free Trade Agreement and the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

Do you have any guidance for politicians as to how they should approach the decision to sign on to that document as it currently looks at the moment?

**Mr. Smith:** I'm not sure that how it looks now is how it will look when you table it in a few months.

**Mr. LeBlanc:** It may be quite different, and it may be more in Canada's interest.

**Mr. Smith:** Or less.

**Mr. LeBlanc:** Or less in Canada's interest. Currently it is not an unblemished product in terms of our interests.

**Mr. Smith:** I agree. My one bias, and I think that of many members, would be that we would really prefer to function in the multinational environment than in a binational or trinational environment. For essential purposes, NAFTA is still us and the United States. It's a relationship between Canada and the United States that is embodied in both the agreements. I think Mexico is, for practical purposes, much less significant.

The development of trading blocs which people sometimes endorse, but other people are very wary of...and you've heard your previous witness say that he had concerns about the European bloc and the North American bloc. We would sympathize with those concerns and hope that a truly international, multinational agreement would work better than one that associates us only with a neighbour 10 times our size.

**Mr. LeBlanc:** So I guess as far as Canada signing onto the Uruguay round is concerned, you still have some skepticism about it.

**Mr. Smith:** Yes, but much more hope than we have for either FTA or NAFTA.

**Mr. LeBlanc:** Okay, fine, I just want to be clear about that.

In your brief you have said that as a result of the FTA we no longer have in Canada the power to set an industrial strategy for our own country and we cannot even implement policies needed to get us out of the mess that we're in, with reference to the job losses and other occurrences that have occurred since the implementation of the FTA. What kind of industrial policies would you advocate we should pursue as a country? What would you be referring to in terms of industrial policies that we cannot implement at the moment?

**Mr. Smith:** Perhaps I could just suggest two things. One would be to regain our ability to determine the use of our own energy resources. I think one of the largest disasters in the FTA, and one that has aroused a great deal of public

[Traduction]

futur, sera confronté à la décision de ratifier ou non cette nouvelle ronde de négociations du GATT. Bon nombre des domaines supplémentaires que le GATT a abordés concordent avec certaines des dispositions qui figurent dans l'Accord de libre-échange Nord américain et dans l'Accord de libre-échange canado-américain.

Pourriez-vous donner des lignes directrices aux politiciens sur la façon d'aborder la décision de ratifier ce document tel qu'il est libellé à l'heure actuelle?

**M. Smith:** Je ne suis pas persuadé que son libellé actuel sera le même lorsque vous le déposerez dans quelques mois.

**M. LeBlanc:** Il pourrait être assez différent et il pourrait même être plus avantageux pour le Canada.

**M. Smith:** Ou moins.

**M. LeBlanc:** Ou moins avantageux pour le Canada. Pour ce qui est de nos intérêts, ce n'est pas actuellement un produit parfait.

**M. Smith:** Je suis d'accord. J'ai un préjugé personnel, tout comme de nombreux membres je crois, à savoir que nous préfererions vraiment fonctionner dans le cadre multinational plutôt que dans un cadre binational ou trinational. L'ANENA demeure essentiellement un accord entre les États-Unis et nous. Il s'agit d'un lien entre le Canada et les États-Unis qui est incorporé dans les deux accords. À toutes fins pratiques, le Mexique est nettement moins important.

La mise sur pied de blocs commerciaux que les gens appuient parfois, mais dont certains autres se méfient énormément...et vous avez entendu votre témoin précédent dire qu'il est préoccupé par le bloc européen et le bloc Nord-américain. Nous partageons ses sentiments et nous espérons voir un jour un accord multinational de portée vraiment internationale qui fonctionnerait mieux qu'un accord qui nous associe à un seul voisin 10 fois plus gros que nous.

**M. LeBlanc:** En ce qui concerne la ratification de l'Uruguay Round par le Canada, vous semblez encore être sceptique.

**M. Smith:** Oui, mais je suis tout de même plus confiant qu'en ce qui concerne l'Accord de libre-échange ou l'ANENA.

**M. LeBlanc:** Très bien, je voulais juste des éclaircissements à ce sujet.

Dans votre mémoire, vous avez mentionné que par suite de l'Accord de libre-échange, nous n'avions plus au Canada le pouvoir de déterminer une stratégie industrielle pour notre propre pays et que nous ne pouvons même plus mettre en oeuvre les politiques nécessaires pour sortir du pétrin dans lequel nous nous trouvons, eu égard aux pertes d'emplois et aux autres événements qui se sont déroulés depuis la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange. Quelles sont, à votre avis, les politiques industrielles que vous préconiseriez pour le Canada? Quelles politiques industrielles mentionneriez-vous que nous ne pouvons mettre en oeuvre à l'heure actuelle?

**M. Smith:** Je pourrais sans doute suggérer deux choses. La première consisterait à récupérer notre aptitude à utiliser comme bon nous semble nos propres ressources énergétiques. L'un des plus gros désastres provoqués par l'Accord de libre-



[Text]

resentment everywhere except in the board rooms of the Alberta oil companies, is the commitment to export the same proportion of fuels at any time in the future as we are exporting now. The recent commitment to export 90% of a new find of natural gas just keeps raising the ante.

I know that the National Energy Policy came in for a lot of beating from its critics, but I think we do need a national energy policy of some kind which says that this enormous resource should be used with some priority for Canadian needs. Under the present arrangement I don't see any possibility of the Canadian government determining what is going to happen, how this is going to be put to practical use in Canada.

The other thing that springs to mind would be a policy to keep pursuing value-added operations: to process the lumber in Canada instead of exporting raw logs, to process the salmon in B.C. instead of exporting fresh caught salmon, and to process aluminum in Canada. This is an old theme, but you know the argument was there a century ago. If all we do is export raw products, it's not going to provide jobs in the numbers that this country needs.

• 1050

**Mr. LeBlanc:** Are there specific measures you have in mind in terms of allowing us to do that, which we can't implement because of the FTA, in terms of increasing the value-added component of our economy?

**Mr. Smith:** I expect that such a strategy would require the imposition of some kind of export controls, and that's exactly what the free trade agreement prohibits.

**Mr. LeBlanc:** So it's the export control that you would be advocating that we can't do now?

**Mr. Smith:** We've tied our hands; we've taken a vow of silence in areas where we really have to have a very strong voice.

**Mr. Bjornson:** You spoke about a national energy policy, and earlier you talked about a low-value dollar to keep our exports competitive. I think you're quite familiar that there has been a national energy policy, and during the 1970s there was a period of time when the dollar was kept artificially low so that we could have high exports.

Talking about our trade agreement, the Auto Pact is used on a number of occasions as an example. Not this past summer but the summer before, in the committee on industry, science and technology, we took a long, hard look at the problems they have in southern Ontario—in particular, in the auto parts industry. It was determined that at the end of that exercise, the devalued dollar, the protection of Auto Pact, and the protection from world oil prices kept our industry awfully competitive.

[Translation]

échange, qui a résulté en grande partie d'une rancune publique exprimée partout sauf dans les salles de conférences des compagnies pétrolières albertaines, c'est l'engagement à exporter dorénavant la même quantité de carburants qu'à l'heure actuelle. L'engagement pris récemment d'exporter 90 p. 100 d'un nouveau gisement de gaz naturel ne fait qu'accentuer la levée de boucliers.

Je sais que la politique énergétique nationale a fait l'objet de beaucoup de critiques de la part de ses détracteurs, mais nous avons besoin d'une politique énergétique nationale qui prendrait pour acquis que cette richesse précieuse devrait être utilisée en priorité pour satisfaire les besoins du Canada. Dans le cadre de l'accord actuel, je ne vois aucune possibilité pour le gouvernement canadien de déterminer ce qui se passera, ni comment une utilisation pratique en serait faite au Canada.

La deuxième chose qui vient à l'esprit serait une politique visant à développer les opérations à valeur ajoutée: transformer le bois d'oeuvre au Canada au lieu d'exporter des bois ronds, travailler le saumon en Colombie-Britannique au lieu d'exporter du saumon frais et travailler l'aluminium au Canada. C'est un thème qui n'est pas nouveau et vous savez fort bien que cet argument existait il y a un siècle. Si nous ne faisons qu'exporter des matières premières, ce n'est pas ainsi que nous créerons le nombre d'emplois dont le Canada a besoin.

**M. LeBlanc:** Avez-vous en tête des mesures précises qui nous permettraient de le faire, que nous ne pourrions pas mettre en oeuvre à cause de l'accord de libre-échange, pour ce qui est d'augmenter l'élément valeur ajoutée de notre économie?

**M. Smith:** Je suppose qu'une telle stratégie exigerait l'imposition de certains types de contrôle à l'exportation, et c'est exactement ce qu'interdit l'accord de libre-échange.

**M. LeBlanc:** C'est donc le contrôle des exportations que vous préconiserez et que nous ne pouvons pas appliquer à l'heure actuelle?

**M. Smith:** Nous avons les mains liées; nous avons fait le serment de nous taire dans des domaines où nous devrions vraiment nous faire entendre.

**M. Bjornson:** Vous avez parlé d'une politique énergétique nationale et avant cela vous aviez parlé d'un dollar plus faible pour maintenir la compétitivité de nos exportations. Vous savez certainement qu'il y a déjà une politique énergétique nationale et que, durant les années soixante-dix, le dollar a été maintenu artificiellement bas afin de pouvoir accroître nos exportations.

À propos de notre accord commercial, le Pacte de l'automobile est cité maintes fois en exemple. Pas l'été dernier mais l'été d'avant, au comité sur l'industrie, les sciences et la technologie, nous avons étudié de très près les problèmes qui existent dans le sud de l'Ontario—en particulier dans l'industrie des pièces d'automobile. À la fin de cette étude, nous en avons conclu que le dollar dévalué, la protection du Pacte de l'automobile et la protection contre les prix mondiaux du pétrole avaient maintenu notre industrie sur un pied vraiment concurrentiel.

[Texte]

Then, as that phased out and we had to move into the global economy, we had the sector of our economy—and I think you can expand that beyond just the auto parts industry. During that time the industry did not become competitive, the labour force did not become competitive, and when it came time to move into the global economy, they could not compete. The result was that there were some very difficult times, and I think the economy in southern Ontario is still adjusting. They have taken a different point of view of labour and industry working together to try to improve their productivity levels, and I think they're improving them quite well.

Would you not feel . . . your most recent commentary that we would be making a step backwards rather than a step forwards?

**Mr. Smith:** I'm not able to discuss individual industries, but my understanding of the Auto Pact was that it worked extremely well for southern Ontario for a while but has worked less well in recent times, and that there were serious concerns during free trade agreement negotiations.

**Mr. Bjornson:** Agreed, but when you bring into the whole equation the fact that this is a global economy and we all have to work together, obviously there was some murk. How do we react to that?

**Mr. Smith:** Could I comment instead on the petroleum industry? It seems to me that there's a different situation there. You link the two, but they seem to be quite different. Surely for us to sell as rapidly as we can a non-renewable resource is very difficult to defend.

We had a panel discussion here in Winnipeg with representatives of the three major parties, and the discussion came up about the export of natural gas. The representative of one party asked what on earth you would do with it except sell it. Well, if that's the only criterion you have for deciding what you're going to do with a natural resource, in the foreseeable future we're going to run out of that natural resource and we will have nothing with which to replace it.

**Mr. Bjornson:** I agree it's an non-renewable resource.

**Mr. Smith:** Then why should we sell it at bargain basement prices?

**Mr. Bjornson:** I'm not too sure we're doing that, but by supplying low energy costs to world manufacturers, they don't have to be competitive because they're not competitive in the world market on the energy sector. How do we make our industry competitive?

• 1055

**Mr. Smith:** You're saying that supplying energy at low prices to our manufacturing industry doesn't help them.

**Mr. Bjornson:** No, maybe I stepped a little further than I should have.

[Traduction]

Ensuite, avec la disparition graduelle et la nouvelle orientation vers l'économie mondiale, nous avons vu le secteur de notre économie . . . et je pense que nous pouvons étendre cela au-delà du simple secteur des pièces automobiles. Au cours de cette période, l'industrie n'est pas devenue concurrentielle, la main-d'oeuvre non plus n'est pas devenue concurrentielle, et lorsqu'il s'est agi d'entrer dans l'économie mondiale, il était impossible d'entrer en concurrence. Nous avons donc connu des temps très difficiles et je pense que l'économie du sud de l'Ontario est encore en train d'opérer des rajustements. Il a fallu adopter une perspective différente en faveur d'une collaboration des travailleurs et de l'industrie en vue d'améliorer les taux de productivité, et les améliorations semblent assez importantes.

Ne pensez-vous pas . . . d'après votre dernier commentaire que nous ferions un pas en arrière au lieu de faire un pas en avant?

**M. Smith:** Je ne suis pas en mesure de parler des industries en particulier, mais je prétends que le Pacte de l'automobile a fonctionné très bien pendant un certain temps pour le sud de l'Ontario, mais nettement moins bien au cours des dernières années, et qu'il y a eu de graves préoccupations lors des négociations entourant l'accord de libre-échange.

**M. Bjornson:** C'est entendu, mais lorsque vous contemplez toute l'équation, le fait qu'il s'agit d'une économie mondiale et que nous devons tous collaborer, tout cela était évidemment assez obscur. Comment réagissez-vous à cela?

**M. Smith:** Pourrais-je plutôt faire des commentaires au sujet de l'industrie pétrolière? Il me semble que la situation est différente de l'autre; vous faites un lien entre les deux, mais elles semblent assez différentes. Il est certain qu'il est très difficile de défendre l'idée de vendre aussi rapidement que possible nos ressources non renouvelables.

Ici à Winnipeg, nous avons eu une discussion en groupe avec des représentants des trois principaux partis, et on y a soulevé la question de l'exportation du gaz naturel. Le représentant d'un parti a demandé ce qu'on pourrait bien en faire, sinon le vendre. En bien, si c'est là le seul critère dont vous disposez pour décider ce que vous allez faire d'une richesse naturelle, dans un avenir prévisible, cette richesse naturelle va s'épuiser et nous ne disposerons de rien pour la remplacer.

**M. Bjornson:** Je conviens avec vous qu'il s'agit d'une ressource non renouvelable.

**M. Smith:** Alors pourquoi devrions-nous la vendre au rabais?

**M. Bjornson:** Je ne suis pas persuadé que c'est ce que nous faisons, mais en fournissant de l'énergie bon marché aux fabricants mondiaux, ils n'ont pas besoin d'être concurrentiels parce qu'ils ne sont pas concurrentiels sur le marché mondial dans le secteur énergétique. Alors, comment rendre notre industrie concurrentielle?

**M. Smith:** Vous voulez donc dire que le fait de fournir de l'énergie bon marché à notre industrie manufacturière ne l'aide pas?

**M. Bjornson:** Non, mes paroles ont peut-être dépassé un peu mes pensées.



[Text]

I'm saying that maintaining a low energy price makes our industry less likely to move ahead and become competitive, because it doesn't have to compete in the international marketplace as it's protected by low energy prices.

**Mr. Smith:** I'm sorry, I'm lost in this jungle. I'm not supporting low energy prices.

**Mr. Bjornson:** Okay, okay.

**Mr. Smith:** I'm opposed to low energy prices.

**Mr. Bjornson:** Then I misunderstood you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Bjornson. —Mr. Barrett.

**Mr. Barrett:** I'd like to pursue a couple of points that have been discussed here.

First, the Auto Pact. I guess Japan hasn't learned that we're in a new global economy. I hear this cliché being bandied about quite a bit. I guess because we can't speak Japanese they don't understand that they shouldn't be having that huge balance of payments and those huge indices on benefits from export markets. . . aggressively. Perhaps we should translate this NAFTA to them and then they can go to Taiwan or some other low wage partner and get the same kind of benefits we're getting, and a parallel accord like the FTA.

Mythologically speaking, it's been said about sector-by-sector agreements that we can't do it any more, that we're in a new global economy. It's been said that somehow the Auto Pact has failed.

The Auto Pact forced offshore investors to come to the North American market if they wanted to sell into the North American market. The Auto Pact, as a sector-by-sector arrangement, forced Japan to pour capital into North America. NAFTA will no longer have that condition. NAFTA offers a low wage, highly efficient competitor in Mexico, and the offshore money will go into Mexico.

I have asked ad nauseam, and it seems that way even to me, for sector-by-sector studies on the impact of NAFTA. Not one has ever been tabled by the government except for a minor labour one. I repeat, the only known assessment done on the impact of NAFTA and the FTA on the automobile and automobile parts industry in North America is by Professor Harley Shaiken. He conducted a five-year study comparing two plants in Mexico, Volkswagen and the Ford Mazda combined plants, with the industrial development of the automobile industry in North America.

Very quickly, what he found in his five-year study was that, first of all, the productivity of the Mexicans was on average 90% of anything we were doing. As a matter of fact, in engines, it was 108%. So, any idea that we're talking about an uneducated, unskilled work force in Mexico is myth. In plain language, it is b.s. These are highly skilled people.

[Translation]

Ce que je veux dire, c'est que le fait de maintenir un prix bas pour l'énergie incitera vraisemblablement notre industrie à faire des efforts pour devenir concurrentielle, car elle n'a pas besoin d'entrer en concurrence sur le marché international, puisqu'elle est protégée par la modalité du prix de l'énergie.

**M. Smith:** Je suis désolé mais je suis perdu dans cet imbroglio. Je ne suis pas en faveur des bas prix pour l'énergie.

**M. Bjornson:** Bon, bon.

**M. Smith:** Je m'oppose aux prix bas de l'énergie.

**M. Bjornson:** Alors, je vous ai mal compris.

**Le président:** Merci, monsieur Bjornson. . . monsieur Barrett.

**M. Barrett:** Je vais revenir à quelques points qui ont été soulevés.

Tout d'abord, le pacte de l'automobile. Je suppose que le Japon n'a pas compris que nous sommes entrés dans une nouvelle économie mondiale. J'entends parler de ce cliché à tout bout de champ. Je suppose que c'est parce que nous ne parlons pas le japonais qu'ils ne comprennent pas qu'ils ne devraient pas avoir une balance de paiements aussi énorme et des indices de profits aussi énormes provenant de leurs marchés d'exportation. . . acquis de façon aussi agressive. Nous devrions peut-être traduire cet ALÉNA pour eux et alors ils pourraient se tourner vers Taïwan ou un autre partenaire pratiquant des salaires dérisoires et obtenir le même genre d'avantages que nous en tirons, et signer un accord parallèle. . . comme l'Accord de libre-échange, par exemple.

Pour revenir au mythe, on nous a seriné qu'on ne pouvait plus signer d'accord sectoriel, que nous sommes dans une nouvelle économie mondiale. On nous a répété que le Pacte de l'automobile avait échoué, dans une certaine mesure.

Le Pacte de l'automobile a forcé les investisseurs étrangers à venir sur le marché nord-américain s'ils voulaient y vendre leurs produits. Le Pacte de l'automobile, en tant qu'accord sectoriel, a obligé le Japon à investir des capitaux en Amérique du Nord. L'ALÉNA ne comportera plus ce genre de conditions. L'ALÉNA offre un concurrent très efficace en raison des bas salaires au Mexique, et l'argent étranger ira alors au Mexique.

J'ai demandé, je ne sais combien de fois, et cela commence à me fatiguer, des études sectorielles sur les incidences probables de l'ALÉNA. Aucune n'a encore été déposée par le gouvernement, à l'exception d'une petite étude sur la main-d'œuvre. Je le répète, la seule évaluation connue qui a été effectuée des incidences probables de l'ALÉNA et de l'Accord de libre-échange sur l'industrie de l'automobile et des pièces d'automobiles en Amérique du Nord a été réalisée par le professeur Harley Shaiken. Il a effectué une étude quinquennale comparative de deux usines au Mexique, les usines Volkswagen et Ford-Mazda, et du développement industriel de l'industrie automobile en Amérique du Nord.

Dans son étude quinquennale, il n'a pas tardé à constater tout d'abord que la productivité des Mexicains atteignait en moyenne 90 p. 100 de la nôtre. En réalité, elle atteignait 108 p. 100, dans la fabrication des moteurs. Alors, lorsque nous parlons d'une main-d'œuvre non-instruite et non-qualifiée au Mexique, c'est un mythe. Pour parler crûment, c'est du foin digéré. Ces gens-là sont hautement qualifiés.

[Texte]

He discovered that not only did they have 108% productivity levels in engines but on average they had 90% on everything else.

At the same time, he discovered that all-in labour costs for U.S. automobile production was \$36 an hour U.S., all-in labour costs for Canadians was \$32, and all-in labour costs for Mexicans was \$4.60 an hour.

Would any responsible chief executive officer of any corporation that's making automobiles make his or her investment in an area in which 90% productivity was available at a wage rate of about one-fifth or one-sixth of the competing areas? The chief executive officer is responsible to his or her shareholders. The investment goes to Mexico.

What's the alternative? It's sector-by-sector negotiations. Not protectionist negotiations. It's cooperative, level playing field, long-term trusting relationships.

If anyone ever wants an argument against this deal just read what the first brief said to us about the Enhancement Export Program of the United States. I repeat what I said earlier, it was used as a political instrument to bolster Sadaam Hussein so that he could use taxpayers' money to buy arms on the world market. It is used in economic development zones by the United States to pacify those contingent areas, to keep them as low wage partners, and to again export those jobs.

• 1100

We are in a quagmire here and we are led into the quagmire by saying it is a leap of faith. For God's sake, where are the studies by the government?

Why do these people have to come to this committee and keep on saying they hope this doesn't happen? Why do I sit as a member of Parliament, yet am still not privy to one single detailed examination? I ask you this not as a witness before the committee, but as a member of Parliament: how the hell can we make rational decisions without those studies? Do they exist? I don't believe so.

**The Chairman:** We have already had this debate many times in the committee. I would like to thank Mr. Smith for coming forward and making his presentation today.

**Mr. Smith:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I would like to welcome to the committee today the Leader of the Official Opposition in Manitoba, Mr. Gary Doer. Welcome.

As a courtesy, I will introduce the members of Parliament who are here today. Roy MacLaren, from Etobicoke, Ontario; Francis LeBlanc, from Nova Scotia; Mr. Barrett I'm sure you've met before; Mr. Clark; Mr. Van De Walle, from Alberta; Mr. Bjornson I am sure you know; and my name is Pat Sobeski and I'm from Ontario.

[Traduction]

Il a découvert que non seulement ils atteignaient des taux de productivité de 108 p. 100 dans la fabrication des moteurs, mais qu'en moyenne leur productivité atteignait 90 p. 100 dans tous les domaines de fabrication.

Parallèlement, il a constaté que les coûts nets de main-d'œuvre pour la production d'automobiles américaines atteignaient 36\$ l'heure aux États-Unis, 32\$ au Canada et 4,60\$ au Mexique.

Est-ce que le président-directeur-général intelligent d'une société fabriquant des automobiles investirait son argent dans une région où une main-d'œuvre ayant une productivité de 90 p. 100 est disponible à un taux de salaire d'environ un cinquième ou un sixième de celui des régions concurrentielles? Le président-directeur-général doit rendre compte à ses actionnaires. Alors, l'investissement se fait au Mexique.

Quelle est la solution de rechange? Ce sont des négociations sectorielles, pas des négociations protectionnistes. Ce sont des relations de confiance à long terme, en collaborant sur un pied d'égalité.

Si quelqu'un veut trouver un argument défavorable à cet Accord, il lui suffira de lire le premier mémoire qui nous a été présenté à propos du programme de mise en valeur des exportations aux États-Unis. Je répète ce que j'ai déjà dit, à savoir qu'il a servi d'instrument politique pour favoriser financièrement Saddam Hussein afin qu'il puisse utiliser l'argent des contribuables pour acheter des armes sur le marché mondial. Il est utilisé par les États-Unis dans des zones de développement économique pour pacifier ces régions dépendantes, pour les maintenir comme partenaires à bas salaires et encore une fois pour exporter des emplois.

Nous sommes dans un borbier et nous y sommes conduits en disant que c'est une marque de confiance instinctive. Pour l'amour de Dieu, où sont les études réalisées par le gouvernement?

Pourquoi ces gens doivent-ils comparaître devant ce comité et répéter sans cesse qu'ils espèrent que cela n'arrivera pas? Pourquoi dois-je siéger en tant que député, sans même être au courant d'une seule étude détaillée? Je vous le demande non pas en tant que témoin comparaisant devant votre comité, mais en tant que député: comment pouvons-nous donc prendre des décisions rationnelles en l'absence de telles études? Existentes-elles? Je ne le pense pas.

**Le président:** Ce débat a déjà été soulevé à maintes reprises devant ce comité. Je tiens à remercier M. Smith qui a bien voulu comparaître et faire son exposé aujourd'hui.

**M. Smith:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Je souhaite la bienvenue au comité aujourd'hui du chef de l'opposition officielle du Manitoba, M. Garry Doer. Bienvenue, donc.

Par courtoisie, je vais vous présenter les députés qui sont présents ici aujourd'hui: Roy MacLaren, d'Etobicoke en Ontario; Francis LeBlanc, de la Nouvelle-Écosse; M. Barrett que vous avez certainement déjà rencontré, Clark, Van De Walle de l'Alberta, M. Bjornson que vous connaissez certainement, et votre serviteur, Pat Sobeski de l'Ontario.



[Text]

Mr. Jerry Storie, the MLA for Flin Flon, is also with you today. I invite you to make an opening statement, sir, then we'll go to questions from the committee.

**Mr. Garry Doer (MLA, Leader of the Official Opposition, Province of Manitoba):** Thank you very much. Members of the committee should have a copy of our presentation.

Jerry Storie is our trade critic. When he's not here it's because he looks like Gary Filmon; he's also our critic on trade. It is rather ironic, though, that Premier Filmon hasn't taken a position yet on this issue, so it is really appropriate to have his stand-in here today.

Thank you for your time. It is also rather ironic that I think I was next door with many of the same members of the committee, on a different issue, on the same side, a couple of weeks ago, at the same hotel. So life is interesting.

**Mr. Clark:** I think it's a practising average.

**Mr. Doer:** That's right. We're trying to get unanimity, too, here.

• 1105

I'd like to thank you for allowing us the opportunity to present a brief this morning. We know it's important to get regional input into the discussions on the trade agreement, and we know the ideological arguments have taken place in Parliament. We know that the pro and con arguments have been made on a national basis in Parliament—and perhaps today in this committee—but we want to touch on five specific areas related to this region, as we in the New Democratic Party see them.

These would be the environmental standards and employment standards issues in the NAFTA agreement, the generic drug industry in Manitoba, the apparel industry, and the issue of provincial authority. These are the concerns we've been hearing about in the coffee shops and in the plants and communities in Manitoba. These are the issues we have been discussing with Manitobans, and we have been listening to their positions. These are the areas that we feel we could bring forward to this committee.

I can't tell you where the provincial government is on this issue. In 1990 the premier stated that he was opposed to a free trade agreement with Mexico, but since that time the provincial government has outlined six conditions that would be its bottom line on the NAFTA. In August, when the trade text was released, they promised us they would have their analysis of its impact on Manitoba completed in three weeks, but it's been about three months since. We are trying to determine what their position is because they are the ones dialoguing with a number of groups in Manitoba, along with ourselves.

[Translation]

M. Jerry Storie, député provincial de Flin Flon, vous accompagne aujourd'hui. Je vous invite à faire votre exposé et ensuite les membres du comité vous poseront leurs questions.

**M. Garry Doer (député provincial, chef de l'opposition officielle, province du Manitoba):** Merci beaucoup. Les membres du comité devraient avoir entre les mains un exemplaire de notre exposé.

Jerry Storie est notre critique en matière de commerce. Lorsqu'il n'est pas ici, c'est parce qu'il ressemble à Garry Filmon; il est également notre critique en matière de commerce international. Toutefois, il est plutôt ironique de constater que le premier ministre Filmon n'a pas encore adopté de position à ce sujet, il est donc vraiment opportun d'avoir son sosie ici présent aujourd'hui.

Merci pour le temps que vous nous accordez. Il est tout aussi ironique de constater qu'il y a quelques semaines j'étais dans une pièce voisine, dans le même hôtel, avec bon nombre des mêmes membres du comité, du même côté pour parler d'un sujet différent. C'est cela qui rend la vie intéressante.

**M. Clark:** Je pense que c'est une bonne moyenne.

**M. Doer:** C'est exact. Ici aussi, nous nous efforçons d'avoir l'unanimité.

Je tiens tout d'abord à vous remercier pour la possibilité qui nous est offerte de présenter notre mémoire ce matin. Nous savons qu'il est primordial d'obtenir la contribution des régions dans les discussions entourant l'Accord de libre-échange, et nous connaissons les arguments idéologiques qui ont été avancés au Parlement. Nous savons que les arguments favorables et défavorables ont été présentés sur une base nationale au Parlement—et peut-être aujourd'hui dans ce comité—mais nous voulons aborder cinq domaines précis en rapport avec cette région, du point de vue du Parti néo-démocrate.

Il s'agit des normes environnementales et des normes de travail contenues dans l'ALÉNA, de l'industrie des médicaments génériques au Manitoba, de l'industrie du vêtement et de la question des pouvoirs provinciaux. Ce sont les préoccupations dont nous avons entendu parler dans les cafés-restaurants ainsi que dans les usines et les collectivités au Manitoba. Ce sont les questions que nous avons abordées avec les Manitobains et les Manitobaines et nous avons prêté l'oreille à leurs points de vue. Ce sont les domaines qui nous ont semblé dignes d'être présentés devant votre comité.

Je ne puis vous dire quelle est la position du gouvernement provincial à ce sujet. En 1990, le Premier ministre a déclaré qu'il était opposé à un Accord de libre-échange avec le Mexique, mais depuis lors les gens du gouvernement provincial a énoncé six conditions qui constituaient ses propositions limites dans le cadre de l'ALÉNA. En août, date de publication du texte de l'Accord, ils nous ont promis que leur analyse des répercussions de cet Accord sur le Manitoba serait terminée dans les trois semaines, mais cela fait maintenant près de trois mois. Nous essayons de connaître leur position parce que ce sont eux qui dialoguent avec certains groupes au Manitoba, ainsi que nous.

## [Texte]

We wanted to start with a bit of background about what the experience has been with the free trade agreement in Manitoba—the initial free trade agreement. As many banks had predicted, many of the food processing jobs were at risk in the U.S.–Canada Free Trade Agreement. Almost as soon as the ink was dry on the agreement, we lost a number of plants. We mentioned Campbell's Soup in Portage La Prairie because the president of that company did relate it to free trade, but a number of other food processing plants have closed since the initial free trade agreement with the United States.

We have a high number of unemployed people in the province. What we've seen is a decline of about 25,000 people in full-time jobs in Manitoba, and an increase of about 11,000 part-time jobs over the period of time the FTA has been in existence.

We also have paid special attention to the trade deficit with the United States. As you can see, in the year prior to free trade with the United States you have a trade deficit of approximately \$500 million, but that has grown to close to \$1 billion a year. In 1990 and 1991 it was \$800 million. The first nine months' statistics for 1992 indicate that we have an increase in exports to the United States of about 7.5%, but we also have an increase of about 8.1% in imports. We don't have the total dollar figures for that yet. We suspect that most of the exports are due to hydro-electric agreements that were signed by previous governments. We do not know the exact breakdown for 1992, but the trend seems to be continuing.

We have also lost a lot of manufacturing jobs in Manitoba. When we left office there were some 63,000 manufacturing jobs in the province of Manitoba. The most recent statistics have us down, for the first time since statistics have been maintained, below 50,000. This has been one of the key parts of the Manitoba economy, and of course it is a very important component of the quality of life in our province.

We recognize that there's a recession and we recognize the argument about the dollar, and it's not just a one-dimensional debate. We would point out that Manitoba has lost 23% of its manufacturing jobs since the initial trade agreement, and that is higher than our calculation of 6.3% for comparable manufacturing jobs in the United States.

We're coming off a very tough year. Last year Manitoba's economy was in last place, 10th out of all 10 provinces. I think most Canadians think Newfoundland had the worst economic performance in 1991 and there's a lot of

## [Traduction]

Nous tenons à commencer en dressant un bref historique de l'expérience que nous avons vécue avec l'Accord de libre-échange au Manitoba—l'Accord initial. Comme l'avaient prédit de nombreuses banques, bon nombre des emplois du secteur de la transformation des denrées alimentaires étaient en jeu dans l'Accord de libre-échange canado-américain. À peine l'Accord avait-il été signé que nous avons perdu plusieurs usines. Nous avons parlé de l'usine des soupes Campbell à Portage-la-Prairie parce que le président de cette compagnie a blâmé le Libre-échange, mais un certain nombre d'autres usines de transformation des denrées alimentaires ont fermé leurs portes depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange initial avec les États-Unis.

La Province compte un grand nombre de chômeurs. Nous avons constaté une diminution de quelque 25 000 emplois à plein temps au Manitoba et une augmentation d'environ 11 000 emplois à temps partiel depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

Nous avons par ailleurs accordé une attention toute particulière au déficit commercial avec les États-Unis. Comme vous pouvez le constater, au cours de l'année qui a précédé l'entrée en vigueur du Libre-échange avec les États-Unis, on avait un déficit commercial annuel d'environ 500 millions de dollars, mais il a grimpé à près d'un milliard de dollars par an. En 1990 et 1991, il a atteint 800 millions de dollars. Les statistiques disponibles pour les neufs premiers mois de 1992 indiquent que nous avons connu une augmentation des exportations vers les États-Unis d'environ 7,5 p. 100 mais que nous avons également assisté à une hausse d'environ 8.1 p. 100 des importations. Nous ne disposons pas encore des chiffres globaux pour cette période. Nous pensons que la plupart des exportations sont attribuables aux ententes hydro-électriques qui avaient été signées par les gouvernements précédents. Nous ne connaissons pas la répartition exacte pour 1992, mais la tendance semble se maintenir.

Nous avons également perdu beaucoup d'emplois dans le secteur de la fabrication au Manitoba. Lorsque nous avons quitté le pouvoir, la province comptait quelques 63 000 emplois dans ce secteur-là. Les statistiques les plus récentes révèlent une baisse, soit moins de 50 000 emplois pour la première fois depuis que l'on tient des statistiques. C'était là un des volets clés de l'économie manitobaine et il s'agit évidemment d'un élément très important de la qualité de vie dans notre province.

Nous reconnaissons qu'il y a une récession et nous admettons l'argumentation à propos du dollar, et qu'il ne s'agit pas uniquement d'un débat uni-dimensionnel. Nous tenons à souligner que le Manitoba a perdu 23 p. 100 de ces emplois du secteur de la fabrication depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange initial, et que ce chiffre est supérieur à celui de 6,3 p. 100 que nous avons calculé pour les emplois comparables aux États-Unis.

Nous sommes en train de sortir d'une année très difficile. L'an dernier, l'économie du Manitoba était au dernier rang, soit le dixième des dix provinces. La plupart des Canadiens pensent que Terre-Neuve a obtenu les plus mauvais résultats



## [Text]

commentary about Ontario, but the decline in growth in Ontario was about 1.5%, while Manitoba's was more than double that. That's the first time we've been in last place since Walter Weir was premier, in 1969, and the election of Ed Schreyer was in the same year.

So it's a pretty tough time in our province. People are really going through a tough time in 1992. Most of the predictions for growth in our province in 1992—the Conference Board is high at 2%, but most banks have us below 1%, so it's a pretty tough time. That's why we're very conservative about our proposals in proceeding with the NAFTA for Manitobans.

## • 1110

We have five concerns. Environmental standards is one. Of course, we have heard this from a number of environmental groups in the province, dealing with the environmental standards in the NAFTA agreement. There is certainly some wording in the NAFTA agreement dealing with environmental standards, but we see absolutely no ability to enforce the environmental standards, and we will cite examples of that later, in questions. We believe that it will restrict our ability to put in more advanced environmental legislation, and we also believe it will restrict our ability on natural resources in the province of Manitoba in an environmental way. This, of course, restricts the flexibility and sovereignty of provinces, and we believe it is inconsistent with sustainable resource management and sustainable development.

Because it does not mention minimum standards for pollution, we believe there is no strength in the provisions regarding the lowering of standards. Unless there is an enforceable environmental regulation for all trade partners, extremely mobile transnational corporations will be lured away, in our opinion, by lower standards and unenforceable protection laws. We see this with some American states and with the situation in Mexico in terms of enforcement of what looked to be very strong standards.

Canada is changing, as you know and we all know. We want to see all our children enjoy the same natural resources that we did. We see it is increasingly clear that we cannot turn a blind eye to the pollution of some other country. We have to work across our continent, we believe, in terms of clean air and clean water, because it knows no international boundaries and it can affect all of us regardless of our citizenship. This agreement, in our opinion, does not, as it stands, recognize this global importance of the environment or the enforcement of standards.

Labour standards. The free trade agreement, we believe, does not deal with the whole issue of raising labour standards in Canada, the United States and Mexico, whether those are wages or in provisions like health and safety. We note the

## [Translation]

économiques en 1991 et on entend beaucoup de commentaires au sujet de l'Ontario, mais la croissance en Ontario n'a diminué que de 1,5 p. 100, alors que c'est le double au Manitoba. C'est la première fois que nous occupons le dernier rang depuis que Walter a été premier ministre, en 1969, et depuis l'élection de Ed Schreyer la même année.

Les temps sont donc très durs pour notre province. Les gens traversent vraiment une période difficile en 1992. La plupart des prévisions de croissance pour notre province en 1992—*The Conference Board* est optimiste à 2 p. 100 mais la plupart des banques nous prédisent moins de 1 p. 100, les temps sont donc très durs. C'est pourquoi nous sommes très conservateurs dans nos propositions de rectifier l'ALÉNA en ce qui concerne les Manitobains.

Cinq domaines nous préoccupent. Le premier, ce sont les normes environnementales. Nous en avons certes entendu parler par un certain nombre de groupes écologistes de la province, qui ont étudié les normes environnementales figurant dans l'ALÉNA. Il y a bien sûr quelques passages dans l'ALÉNA concernant les normes environnementales, mais nous n'y voyons absolument aucune possibilité d'appliquer les normes environnementales, et nous citerons quelques exemples plus tard pendant la période des questions. À notre avis, cela entravera notre aptitude à présenter des mesures législatives plus progressistes en matière d'environnement et aussi notre aptitude à exploiter les richesses naturelles du Manitoba de façon écologique. Tout cela limite évidemment la marge de pouvoir et la souveraineté des provinces et nous sommes d'avis que cela n'est pas conforme à une gestion durable des ressources et à un essor durable.

Étant donné que l'accord ne mentionne pas de normes minimales pour la pollution, nous sommes d'avis que les dispositions n'ont aucune force à propos de l'abaissement des normes. À moins d'avoir un règlement écologique applicable pour tous les partenaires commerciaux, les sociétés transnationales très mobiles seront détournées par la ruse grâce à des normes plus vastes et à des mesures législatives de protection inapplicables. Nous anticipons cela avec certains États américains et avec la situation au Mexique pour la mise en application de ce qui semble être des normes très solides.

Le Canada change, comme vous le savez et comme nous le savons tous. Nous voulons tous que nos enfants jouissent des mêmes richesses naturelles que nous. Il est de plus en plus évident que nous ne pouvons pas fermer les yeux sur la pollution provenant d'un autre pays, quel qu'il soit. Nous devons adopter une attitude globale à l'échelle du continent pour ce qui est de la propreté de l'air et de l'eau, car elles ne connaissent aucune frontière internationale et les conséquences peuvent nous toucher indépendamment de notre citoyenneté. À notre avis, cet accord, tel qu'il est, ne reconnaît pas cette importance mondiale de l'environnement ou de la mise en application des normes.

Les normes de travail. L'Accord de libre-échange n'aborde pas toute la question de la hausse des normes de travail au Canada, aux États-Unis et au Mexique, qu'il s'agisse des salaires ou des dispositions touchant la santé et la

[Texte]

difference in hourly wages between the countries, and we are extremely worried about the \$2-an-hour manufacturing wage in Mexico, which is reported to be even lower than that by some economists.

We believe we have established a civilized set of labour standards in the province of Manitoba in terms of minimum wage, workplace safety and health, and other provisions for workers and working families. Even the provincial government said it will not support the NAFTA agreement unless Canada has:

...assurances that...labor standards in Mexico will improve in line with Mexican prosperity and will be adequately enforced.

Usually the counter of this argument that Canadian workers are being paid more is that they are more productive than Mexican workers. Our examination of this issue concerns us. The information we have from economists indicates that determination of productivity is technology and capital assets. If there is no difference between investing in Winkler and investing in the Mexican region except wages, we believe investors will put their plants in Mexico, including the new technology and capital. We believe this will result in lost jobs for Manitoba and even lower labour standards, in order to compete.

Before the committee makes its recommendations on NAFTA we ask that they concern themselves with the labour market standards and the enforcement of such for Canadian jobs.

The generic drug industry. Winnipeg is now the third largest investment centre for generic drug companies in Canada. It is clear that the planned investments and jobs for Manitobans are threatened by the proposals that have been initiated by the three leaders of the three countries in NAFTA. I am sure committee members have read *The New York Times* article of November 16 dealing with this very important issue.

We are concerned that under article 1709 of this proposal, the holders of pharmaceutical drug patents are given a 20-year monopoly. I won't repeat what this section states for the edification of the committee. I am sure they've read it and debated it.

We recognize that Parliament is now considering Bill C-91, but we are concerned with this federal legislation, as is our provincial Conservative government. The NAFTA section is similar in intent to the provisions of Bill C-91, and we believe that it is negative for the province of Manitoba. We have had this opinion, in terms of drug patent policy, confirmed by our own Conservative Minister of Health who said:

[Traduction]

sécurité. Nous constatons l'écart dans les salaires horaires entre les pays et nous sommes extrêmement préoccupés par les salaires de 2\$ l'heure dans le secteur de la fabrication au Mexique, certains économistes disant même qu'il est encore plus faible.

Nous pensons avoir établi un ensemble civilisé de normes de travail au Manitoba en ce qui concerne le salaire minimum, la santé et la sécurité au travail et les autres dispositions concernant les travailleurs et leurs familles. Le gouvernement provincial a même déclaré qu'il n'appuierait pas l'ALÉNA à moins que le Canada puisse obtenir:

...des assurances à l'effet que... les normes de travail s'amélioreront au Mexique parallèlement à la prospérité mexicaine et seront convenablement mises en application.

Généralement, on répond à l'argument selon lequel les travailleurs canadiens sont davantage rémunérés en disant qu'ils sont plus productifs que les travailleurs mexicains. L'étude que nous avons faite de cette question nous rend inquiets. D'après les renseignements que nous ont fournis les économistes, la productivité est calculée en fonction de la technologie et des investissements. S'il n'y a pas de différence entre le fait d'investir à Winkler et celui d'investir dans la région du Mexique, en dehors des salaires, nous pensons que les investisseurs installeront leurs usines au Mexique, avec la nouvelle technologie et les capitaux. Cela entraînerait des pertes d'emploi pour le Manitoba et un rabaissement des normes de travail, pour rester concurrentiel.

Avant que le comité ne présente ses recommandations à propos de l'ALÉNA, nous lui demandons de tenir compte des normes de travail sur le marché et de leur mise en application pour les emplois canadiens.

Passons maintenant au secteur des médicaments génériques. Winnipeg est actuellement le troisième principal centre d'investissement pour les fabricants de médicaments génériques au Canada. Il est évident que les prévisions d'investissement et d'emploi, pour les Manitobains sont menacées par les propositions qui ont été paraphées par les chefs des trois pays signataires de l'ALÉNA. Je suis persuadé que les membres du comité ont lu l'article paru le 16 novembre dans le *New York Times* à propos de cette question très importante.

Ce qui nous préoccupe, c'est qu'aux termes de l'article 1709 de cette proposition, les détenteurs de brevets de produits pharmaceutiques obtiennent un monopole de 20 ans. Pour la gouverne des membres du comité, je ne répéterai pas le libellé de cet article. Je suis persuadé qu'ils l'ont lu et qu'ils en ont discuté.

Nous savons que le Parlement étudie actuellement le projet de loi C-91, mais ce projet de loi fédéral nous préoccupe, de même que notre gouvernement conservateur provincial. L'intention de l'article figurant dans l'ALÉNA est semblable à celle des dispositions stipulées dans le projet de loi C-91, et il s'agit d'une mesure négative pour le Manitoba. Notre opinion, au sujet de la politique en matière de brevets pharmaceutiques, a été confirmée par notre propre ministre conservateur de la Santé qui a dit ceci:



## [Text]

...we cannot undertake additional costs at a time when the federal commitment to health care is regrettably not keeping pace with our budgetary pressures. These costs cannot accurately be estimated at this time, but I would predict they would range in the millions—not in the thousands—of dollars.

• 1115

Surely, there must be an accommodation of the brand-name manufacturers of drugs based in Quebec and the generic makers.

If the present legislation and NAFTA are approved, it certainly would make it difficult for future governments to change drug patent legislation because it would require changing or nullifying an international treaty as well. The result from a Manitoba perspective is a loss of jobs in an industry that is just getting off the ground. In a smaller economy like ours, that is a significant blow.

The next point concerns apparel. In Manitoba, the apparel industry represents 15% of our manufacturing work force. Industry representatives have made it clear to us that 35% of the apparel jobs in Manitoba would be lost within 5 years under the proposed provisions of NAFTA. The apparel industry representatives have shared this concern with our provincial government. Our present industry minister has made it clear in June 1992 that we cannot support any changes in the Canada-U.S. agreement as it affects the apparel industry.

We do not support the triple transformation that's being talked about in the proposed NAFTA agreement. This triple-transformation rule is part of NAFTA. Most garments manufactured in Manitoba and Canada are made from foreign fabrics and will be subject to a set-off tariff quota under NAFTA. American manufacturers, on the other hand, that tend to use North American fibre will qualify for tariff-free status. This section of NAFTA is a step backwards, even from the FTA. Its implementation would erode a vital and significant industry in this province and further depress our economy.

Even with the changes announced with the tariffs yesterday by Finance Minister Mazankowski, there is a lot of trouble ahead in this industry for Manitoba workers and Manitoba business.

The next point concerns provincial authority. As elected MLAs in this province, we're concerned by the degree to which provincial authority is limited by the NAFTA agreement. Under the provisions for national treatment in article 301.2, if a province treats its own residents preferentially in any matter covered by NAFTA, it must give the same preference to Americans and Mexicans. In Manitoba, would this mean we could no longer limit the ownership of farmland to our citizens?

## [Translation]

...nous ne pouvons assumer des coûts supplémentaires alors que l'engagement du gouvernement fédéral à l'égard des soins de santé ne tient malheureusement pas compte de nos pressions budgétaires. Il est impossible d'évaluer ces coûts avec précision à l'heure actuelle, mais j'oserai dire qu'ils se situeront dans les millions de dollars—pas dans les milliers de dollars.

Il est certain qu'il faut accommoder les fabricants de médicaments de marque situés au Québec et les fabricants de produits génériques.

En cas d'adoption de la législation actuelle et de l'ALÉNA, les prochains gouvernements éprouveront certainement beaucoup de difficultés à faire modifier la législation sur les brevets pharmaceutiques car il faudrait également modifier ou abroger un traité international. Du point de vue du Manitoba, il en résulterait une perte d'emplois dans une industrie qui sort à peine de l'ornière. Dans une économie modeste comme la nôtre, c'est un coup dur.

Passons maintenant à l'industrie du vêtement. Au Manitoba, cette industrie représente 15 p. 100 de notre main d'oeuvre du secteur manufacturier. Les représentants de l'industrie nous ont affirmé que 35 p. 100 des emplois dans l'industrie du vêtement au Manitoba seraient perdus d'ici cinq ans dans le cadre des dispositions proposées dans l'ALÉNA. Les représentants de cette industrie ont partagé cette préoccupation avec notre gouvernement provincial. En juin 1992, notre ministre actuel de l'industrie a déclaré carrément que nous ne pouvons appuyer aucune modification à l'Accord de libre-échange canado-américain en raison des répercussions probables dans l'industrie du vêtement.

Nous n'appuyons pas la transformation triple dont il est question dans le projet d'ALÉNA. Cette règle de la transformation triple fait partie de l'ALÉNA. La plupart des vêtements fabriqués au Manitoba et au Canada le sont à partir de tissus étrangers et seront assujettis, aux termes de l'ALÉNA, à un contingent tarifaire compensatoire. Les fabricants américains, de leur côté, qui ont tendance à utiliser des fibres nord-américaines, auront droit à l'entrée en franchise. Cet article de l'ALÉNA constitue un recul, même par rapport à l'Accord de libre-échange canado-américain. Sa mise en oeuvre minerait une industrie vitale et importante dans la province et ne ferait que déprimer davantage notre économie.

Même avec les changements annoncés hier par le ministre des Finances, M. Mazankowski, au niveau des tarifs douaniers, nous prévoyons beaucoup de difficultés à l'avenir dans ce secteur pour les travailleurs et les entreprises du Manitoba.

Il y a ensuite la question de l'autorité provinciale. À titre de députés provinciaux élus, nous nous inquiétons de constater que l'ALÉNA limite le pouvoir des provinces. Aux termes des dispositions figurant à l'article 301.2 à propos du traitement national, si une province accorde un traitement préférentiel à ses propres habitants dans tout domaine couvert par l'ALÉNA, elle doit accorder la même préférence aux Américains et aux Mexicains. Au Manitoba, cela signifierait-il que nous ne pourrions plus limiter la propriété des terres agricoles à nos citoyens?

## [Texte]

Unlike the free trade agreement, there is no grandparenting of existing measures that do not conform to national treatment or non-discriminatory treatment. Instead, the federal government must submit a list of provincial non-conforming measures to a NAFTA commission within two years of the agreement coming into force.

Under the terms and conditions of NAFTA, Manitoba, Saskatchewan and B.C. would not have been able to establish publicly owned auto insurance systems. For those of us in Manitoba, the public auto insurance industry has meant not just lower rates, but an investment pool of some \$350 million that has been used in schools and hospitals. In fact, I think we have even loaned money to Ontario Hydro in past years. I don't think they can afford any removal of their money right now with their situation.

The provinces could not, as a condition of business, require investors to establish offices or hire personnel in the province. As mentioned earlier, provincial governments would lose their ability to control environmental standards within their own jurisdictions.

All these provisions, in our opinion, affect the ability of provincial governments to carry out the will of their citizens. We have grave concerns about this issue of flexibility and authority.

Our conclusion is you'll hear from others today about their concerns about NAFTA. There's no shortage of people, I would suggest, in this hotel and in the community, who are interested in presenting to you. We are happy you are having hearings. We're pleased you're having hearings outside of Ottawa and in our community.

However, we would ask you to take your time and be patient on the NAFTA proposal. There are many Canadians who want to debate this issue. There are many Manitobans who aren't even aware of what the provincial government's own impact study is on NAFTA in terms of workers and jobs and businesses. The sector-by-sector studies have not even been released by our own provincial Conservative government as this committee sits and deliberates on its impact in Manitoba.

We respect your hectic schedule and we respect the fact that because of the schedule, you're restricting presentations. We believe, however, that there are many more people who want to speak on this issue and want us to really take our time in terms of the impact this will have on families, workers and businesses in our province and country.

To sum up, our experience is that the free trade agreement makes us very sceptical about the positive impact for Manitoba with the NAFTA. In particular, we feel the provisions in NAFTA affecting environmental standards,

## [Traduction]

À la différence de l'Accord de libre-échange, il n'y a pas de clause des droits acquis pour les mesures existantes qui ne sont pas conformes au traitement national ou à un traitement non discriminatoire. Au lieu de cela, le gouvernement fédéral doit présenter une liste des mesures provinciales non conformes à une commission de l'ALÉNA dans les deux ans suivant l'entrée en vigueur de l'accord.

Aux termes des conditions l'ALÉNA, le Manitoba, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique n'auraient pas été en mesure de mettre sur pied des régimes publics d'assurance-automobile. Pour les habitants du Manitoba, le régime public d'assurance-automobile n'a pas seulement entraîné une baisse des primes, mais aussi la formation d'un réservoir d'investissement d'environ 350 millions de dollars qui ont été investis dans les écoles et les hôpitaux. En réalité, je pense que nous avons même prêté de l'argent à Ontario Hydro au cours des dernières années. Je ne pense pas qu'elle soit en mesure de rembourser cet argent immédiatement à cause de sa situation.

Comme condition pour se lancer en affaires, les provinces ne pourraient pas exiger que les investisseurs installent des bureaux ou embauchent du personnel dans la province. Comme je l'ai déjà mentionné, les gouvernements provinciaux perdraient leur aptitude à contrôler les normes environnementales dans leur propre secteur de compétence.

À notre avis, toutes ces dispositions affectent la capacité des gouvernements provinciaux à respecter la volonté de leurs citoyens. Cette question de la marge de latitude et du pouvoir des provinces nous préoccupe grandement.

En conclusion, vous entendrez les points de vue d'autres témoins aujourd'hui à propos de leurs préoccupations concernant l'ALÉNA. Je suis sûr qu'il ne manque pas de gens dans cet hôtel et dans la collectivité intéressés à comparaître devant vous. Nous sommes bien contents que vous teniez des audiences, et que ces audiences se déroulent en dehors d'Ottawa et dans notre collectivité.

Cependant, nous vous prions de bien prendre votre temps et d'être patients pour étudier le projet d'ALÉNA. De nombreux Canadiens veulent s'exprimer sur cette question. De nombreux Manitobains ne sont même pas au courant du résultat de la propre étude de l'incidence probable effectuée par le gouvernement provincial à propos de l'ALÉNA pour ce qui est des travailleurs, des emplois et des entreprises. Les études sectorielles n'ont même pas été publiées par notre propre gouvernement conservateur provincial alors que votre comité siège et délibère sur les répercussions de l'ALÉNA au Manitoba.

Nous respectons votre calendrier ardu et nous respectons le fait que vous devez limiter les exposés en raison de vos horaires chargés. Toutefois, nous sommes d'avis que beaucoup d'autres citoyens voudraient s'exprimer sur cette question et voudraient que nous prenions vraiment tout notre temps pour évaluer les répercussions probables de cet accord sur les familles, les travailleurs et les entreprises dans notre provinces et dans notre pays.

En résumé, d'après notre expérience, nous sommes très sceptiques quant aux répercussions positives que l'ALÉNA pourrait avoir sur le Manitoba. Nous pensons en particulier que les dispositions figurant dans l'ALÉNA à propos des



[Text]

labour standards, the generic drug industry, the apparel industry and provincial authority are extremely worrisome for Manitoba. We are very worried about a loss of jobs under NAFTA for our province. That is, of course, not acceptable, at this time or any other time.

• 1120

We believe there is general political agreement about these concerns in our province and are passing that subjective assessment on to you. We hope this committee will consider these matters very seriously as you draft your report and your recommendations to Parliament.

I thank you very much for your time and your consideration of these points of view that we have presented to you today. Both Jerry and I are certainly willing to try to answer any questions you may have in terms of our presentation.

**Mr. MacLaren:** Thank you very much, Mr. Doer, for being with us today and for your presentation.

You say you have come here, representing your New Democratic Party caucus, to give us your views. You have cited five principal areas in which you have misgivings about the proposed agreement. The inference I would make from your statement is that, in recognizing the need for Canada and indeed Manitoba to export and to secure enhanced security of access, you believe changes could be made and improvements should be made.

Should I infer from that statement that your position is fundamentally different from that of the federal NDP, which rejects any North American free trade agreement? The federal NDP says there is no possibility of any North American free trade agreement and it rejects any North American free trade agreement. Before turning to a couple of more specific points, should I understand that this is also your position?

**Mr. Doer:** Mr. Chairman, I share the position of the federal New Democratic Party that this agreement is, in our opinion, a corporate trade agreement that enhances—I said at the beginning of our brief that we were not going to repeat all the debates you've had in Parliament because, in our limited period of time, you should know the real bread-and-butter impact of this existing agreement on Manitoba workers and Manitoba families. . .

We believe the proposal and the inherent part of this agreement consist of the lowering of all our standards and all our playing fields downward, to the detriment of all average working people in Mexico, the United States and Canada.

We believe it's not an agreement that could be tinkered with and incrementally changed. We believe the fundamental principles in the agreement are wrong. To have the kind of corporate agenda that really allows for resources from

[Translation]

normes environnementales, des normes de travail, du secteur des médicaments génériques, de l'industrie du vêtement et du pouvoir provincial sont extrêmement inquiétantes pour le Manitoba. Nous sommes très préoccupés par les pertes d'emplois que l'ALÉNA pourrait entraîner dans notre province. Cela est évidemment inacceptable, à ce moment-ci, ou à n'importe quel autre moment.

Nous pensons qu'il y a un consensus au sujet de ces inquiétudes, dans notre province, et nous avons cru bon de vous en faire part. Nous espérons que vous accorderez tout le sérieux voulu à ces questions, lorsque vous rédigerez votre rapport et que vous formulerez vos recommandations au Parlement.

Je vous remercie infiniment du temps que vous nous avez accordé ainsi que d'avoir bien voulu écouter les points de vue que nous avons présentés aujourd'hui. Jerry et moi-même répondrons maintenant volontiers à toutes les questions que vous voudrez bien nous poser relativement à notre exposé.

**M. MacLaren:** Je vous remercie infiniment, monsieur Doer, d'avoir accepté de venir témoigner aujourd'hui et de nous avoir présenté cet exposé.

Vous dites que vous êtes venus nous présenter ces opinions, au nom de votre caucus de Nouveau Parti démocratique. Vous avez énuméré cinq principaux aspects qui vous inquiètent particulièrement au sujet de l'accord qui est proposé. Ce qui se dégage de votre exposé, tout en reconnaissant la nécessité pour le Canada, ainsi que pour le Manitoba, évidemment, d'exporter et d'obtenir un meilleur accès au grand marché nord-américain, c'est que vous pensez néanmoins qu'il y aurait lieu d'apporter des modifications et des améliorations à l'accord.

Puis-je en déduire que votre position diffère considérablement de celle du NPD fédéral, qui rejette tout espèce d'accord de libre-échange nord-américain? Le NPD fédéral affirme qu'aucun accord de libre-échange nord-américain n'est possible et en rejette même l'idée. Avant d'aborder quelques autres points un peu plus précis, dites-moi donc si c'est aussi votre position?

**M. Doer:** Monsieur le président, nous sommes d'accord avec le Nouveau Parti démocratique fédéral lorsqu'il affirme que cet accord est un accord commercial corporatif qui améliore—au début de mon exposé, j'ai dit que nous n'avions pas à reprendre tous les débats que vous avez déjà eus au Parlement, car, compte tenu du peu de temps qui nous est accordé, nous croyons qu'il est plus utile de vous parler de l'incidence bien terre à terre de l'accord existant pour les travailleurs manitobains, leurs familles. . .

Nous pensons que cet accord entraînerait un relâchement de toutes nos normes et un nivellement vers le bas, et ce, au détriment de tous les simples travailleurs mexicains, américains et canadiens.

Cet accord nous paraît vraiment immuable. Nous doutons qu'il puisse être modifié progressivement. L'accord est fondé sur de mauvais principes. Donner aux sociétés autant de latitude qu'on le fait dans l'accord pour exploiter

## [Texte]

Canada, cheaper labour from Mexico with no environmental standards, and markets and capital from the United States is not in the best interests—as the fundamental principles underpinning the trade agreement. . .

We very fundamentally agree with the arguments raised by our federal colleagues in the House of Commons. We thought this committee, which has heard the broader national arguments, should hear some bread-and-butter arguments today about the impact on this region of the very strange proposals that are contained in the agreement and the impact, as we perceive it, on the trade agreement.

We were promised by our provincial government that it would have a yes or no position, based on its own six conditions. Our analysis of the trade agreement is no, based on what we've presented here today. We think the entire philosophy and all the fundamental principles of the agreement are the lowest common denominator for people; that's why we reject it. We did think this committee should also receive some of the more specific proposals today, on behalf of the textile or apparel industry worker today and of the generic drug industry today. I am sure you had the more general debate across the country.

**Mr. MacLaren:** I still remain a little confused about whether, in offering these five areas, your presentation is intended to indicate why you would reject any free trade agreement, or whether it's because of the terms of this specific proposed NAFTA, but I will leave that question for another occasion. Let me turn to a more specific question.

I share with you a concern about the environmental standards in the proposed NAFTA and, indeed, employment standards as well. I suppose we could both join forces with President-elect Clinton, who has stated that he would not sign the implementing legislation in the United States until such time as there are. . . his proposal is parallel accords on the environment and on labour standards.

Do you have more specific ideas about how the environmental and labour standards of NAFTA might be improved, despite the fact that you would reject the agreement in any event? How would you improve those standards? Particularly, how could they be better enforced? It seems to me that the central issue is one of enforcement. You can have all the fine standards on the books, but if they're not adequately enforced they have no impact.

## [Traduction]

les ressources du Canada, la main-d'oeuvre au rabais du Mexique, sans normes environnementales, et accorder autant d'importance aux marchés et aux capitaux des États-Unis n'est sûrement pas pour le meilleur intérêt. . . et cela vaut aussi pour les principes fondamentaux de cet accord commercial. . .

Nous sommes fondamentalement sur la même longueur d'ondes que nos collègues fédéraux au sujet des arguments qu'ils ont fait valoir à la Chambre des communes. Après avoir entendu les arguments de portée nationale, nous avons pensé qu'il serait bon que le comité entende maintenant quelques arguments bien terre à terre relativement aux conséquences que pourraient avoir sur notre région les propositions très étranges que renferme l'accord, et aussi relativement à son incidence sur l'accord commercial existant.

Notre gouvernement provincial nous avait promis que sa réponse serait catégorique, que ce serait oui ou non, partant des six conditions qu'il pose. Après l'exposé que nous vous avons présenté aujourd'hui, notre position n'a sûrement rien de mystérieux pour vous; c'est non. Nous pensons que toute la pensée et tous les principes fondamentaux qui soutiennent l'accord représentent le plus petit dénominateur commun pour les gens; c'est pourquoi nous le rejetons. Nous avons aussi pensé qu'il serait souhaitable que le comité reçoive un certain nombre de propositions plus spécifiques aujourd'hui, au nom, entre autres, des travailleurs du secteur des textiles ou du vêtement, ainsi qu'au nom du secteur des médicaments génériques. Je suis persuadé que vous avez eu droit au débat plus général au cours de votre périple.

**M. MacLaren:** Je m'interroge encore un peu au sujet du but précis que vous cherchez aujourd'hui à atteindre en nous exposant les cinq aspects que vous nous avez présentés. Est-ce pour nous dire que vous rejetez l'idée de toute espèce d'accord de libre-échange ou est-ce parce que vous nous en avez contre certains éléments précis que renferme l'ALÉNA? Mais je reviendra là-dessus une autre fois. Permettez-moi d'aborder une question plus précise.

Je suis d'accord avec vous en ce qui a trait à l'absence de normes environnementales et de normes en matière d'emploi dans l'accord qui est proposé. Je suppose que nous pourrions appuyer le président élu Clinton, qui a déclaré qu'il ne signerait pas la mesure législative de ratification aux États-Unis jusqu'à ce que l'on ait ajouté. . . il propose d'adopter des accords parallèles en matière d'environnement et de normes de travail.

Avez-vous des idées précises au sujet de la façon dont on pourrait améliorer les normes en matière d'environnement et de travail qui sont déjà prévues dans l'ALÉNA, malgré le fait que vous rejetteriez l'accord de toute façon? Quelle amélioration voudriez-vous apporter à ces normes? Comment pourrait-on renforcer leur application? Il me semble que le principal aspect, c'est précisément leur application. On pourrait bien avoir toutes les plus belles normes qui soient par écrit, si elles ne sont pas appliquées, elles n'auront aucun effet.



[Text]

**Mr. Doer:** We reviewed the Sierra Club material from the United States. A gentleman named Mr. Polk from San Francisco—I'm sure the committee has read his material. . . It basically takes apart the whole assumption of Carla Hills and others about the so-called protection provided for in the proposed NAFTA agreement.

We also know that environmental groups in Manitoba have worked very hard to critique the federal government's so-called environmental assessment plan of NAFTA, and we've listened to them go on in great detail about the environmental provisions.

They are all together and all related, because each section of these is part of a different corporate agenda, as we would call it, on trade. A subpart of that would be the environment, with absolutely no ability to enforce or follow up so that we can raise the environmental standards in Canada, the United States and Mexico.

It's quite curious to us that even a former Conservative MLA, a person named Ed Connery, who is involved in vegetable production in Manitoba, publicly stated before he resigned as a Conservative MLA in the House—he's still a Conservative—that he was absolutely opposed to NAFTA, completely, because it was absolutely impossible for vegetable producers in his area to compete with different environmental standards on chemicals and other products like that. He's gone on record in *Hansard* as saying that.

**Mr. Jerry Storie (Member, Legislative Assembly of Manitoba):** I just wanted to add to the answer given by Mr. Doer about our opposition. Mr. MacLaren's question was whether we are opposed to the NAFTA agreement or any trade agreement, and clearly the answer is no. I think there are ways to structure an agreement that are win-win or perhaps advantageous for us as a province and for our country. I think this agreement is seriously going to undermine our capacity as a provincial government and our national government to do things that Canadians want them to do and that perhaps need to be done.

This agreement, for about 1% of our national trade, I understand, is going to invoke a whole series of consequences even broader than the free trade agreement. One of them, for example, is national treatment. Under the free trade agreement, which dealt primarily with goods, we had an understanding on national treatment. Now we are expanding national treatment to deal with services and investments as well.

So what Mr. Doer talked about and what our paper discussed was immediate, known impacts on the Manitoba economy. We also know, like many other Manitobans, that there is a whole range of repercussions that no one is discussing.

[Translation]

**M. Doer:** Nous avons examiné la documentation que vous a remise le Sierra Club des États-Unis. Un certain monsieur Polk, de San Francisco. . . Je suis persuadé que le comité a lu son document. . . Il torpille en quelque sorte, toute l'hypothèse que Carla Hills et d'autres veulent faire valoir, au sujet de la prétendue protection accordée dans le contexte de l'ALÉNA.

Nous savons aussi que des groupes environnementaux du Manitoba ont critiqué de verte façon le prétendu plan d'évaluation environnementale du gouvernement fédéral relatif à l'ALÉNA, et nous vous avons écoutés nous parler avec force détail des dispositions de l'ALÉNA concernant l'environnement.

Elles forment un tout, et sont toutes interreliées, car chaque article stipulant ces dispositions fait partie d'un programme corporatif différent en matière de commerce. Viennent ensuite, comme dans une sous-catégorie, les dispositions touchant l'environnement, sans aucune mesure prévue pour leur application ou leur suivi. On peut donc relever les normes environnementale tant que l'on voudra, au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Nous trouvons plutôt étonnant que même un ancien député provincial-conservateur, comme Ed Connery, qui travaille dans le domaine de la production de légumes au Manitoba, ait déclaré publiquement avant de démissionner de son siège à la Chambre—malgré qu'il demeure un Conservateur—qu'il était absolument contre l'ALÉNA, complètement, parce qu'il est absolument impossible pour les producteurs de légumes d'être concurrentiels, avec des normes environnementales différentes en ce qui a trait aux produits chimiques et à d'autres produits de ce genre. Sa déclaration est même rapportée dans le *Hansard*.

**M. Jerry Storie (député, Assemblée législative du Manitoba):** Je veux seulement renforcer un peu la réponse qu'a donné M. Doer au sujet de notre opposition à l'accord. Monsieur MacLaren demandait si nous nous opposions à l'ALÉNA, précisément, ou à quelque autre accord commercial, en réalité et carrément, la réponse est non. Je pense qu'il y aurait moyen d'élaborer un accord gagnant sur tous les plans, ou peut-être même avantageux pour nous, en tant que province, ainsi que pour notre pays. Je pense que cet accord saperait sérieusement la capacité de notre gouvernement provincial et de notre gouvernement national à prendre les initiatives que les Canadiens veulent leur voir prendre, et qui s'imposent, peut-être.

Cet accord, qui ne touchera qu'à peine 1 p. 100 de notre commerce national, si je comprends bien, aura toutes sortes de conséquences, peut-être même plus étendues que celles qu'a pu avoir l'Accord de libre-échange. L'une d'elles, par exemple, concerne le traitement national. Dans le contexte de l'Accord de libre-échange, qui portait principalement sur les produits, il y avait des dispositions au sujet du traitement national. Voilà maintenant que nous étendons la portée du traitement national aux services et aux investissements.

Donc, ce dont M. Doer parlait, et ce dont il est question dans notre document, ce sont les incidences immédiates connues sur l'économie du Manitoba. Comme bien d'autres Manitobains, nous saurons aussi qu'il y a encore toutes sortes de répercussions dont personne ne discute actuellement.

[Texte]

I was involved in cabinet and have been involved in multimillion dollar negotiations, and one of the principles involved in any corporate discussion of this size—and that's what we are talking about; we're talking about two nations getting involved in a trade agreement with millions and billions of dollars of repercussions—there is something that's called due diligence. I don't feel that this government or, unfortunately, our provincial government has done due diligence. We don't know what the costs of this agreement are going to be in any firm, definitive way. We don't know what the benefits may be, if there are any. We have no plan to deal with the costs in the event that they're significant. We were promised that in the free trade discussions back in 1987 and 1988, we have had no adjustment.

• 1130

Again, a former cabinet minister of the provincial government last night in a speech talked about the abject failure of the government to have any adjustment strategy. Where is the due diligence? The government has a responsibility to tell the people of Canada what the impact is going to be, where it's going to be, and what it's going to do about the impact if it should be negative. None of that has been done. I think that is frightening.

The only other thing I would add is that in provincial terms not only have we had virtually no say—and I include in that the provincial governments—in the discussions leading up to the initialing of this agreement in San Antonio, but the province also is left no way to resolve disputes. We are not involved in any formal way in dispute settlement.

So not only have we lost in terms of what damage, what implications there might be, because we haven't been involved in those discussions or assessments, but also we have no say in terms of the repercussions, should there be any. For provincial governments and certainly for an opposition hopefully heading toward government, that raises some serious questions.

**Mr. MacLaren:** All oppositions hope they're heading toward government.

**Mr. Barrett:** It's the one thing we have in common.

**Mr. MacLaren:** I thank Mr. Storie for the clarification that the Manitoba NDP is opposed to this agreement, whereas the federal NDP rejects any agreement.

**Mr. Doer:** May I explain that? I've heard Mr. Barrett's comments about sector-by-sector trade, and we agree with him.

**The Chairman:** No, no, this is just politics.

[Traduction]

J'ai fait partie du Cabinet, et j'ai participé à des négociations portant sur des millions de dollars, et l'un des principes qui prévaut toujours dans des discussions de cette importance—et c'est bien de cela qu'il s'agit, car nous sommes en présence de deux Nations qui négocient un accord commercial qui peut avoir des répercussions impliquant des millions et des milliards de dollars... ce principe-là, c'est la prudence. Je ne pense pas que le présent gouvernement ni malheureusement, notre gouvernement provincial aient été suffisamment prudents. Nous ne savons pas de façon certaine combien cet accord pourrait nous coûter. Nous ne savons pas non plus quels avantages nous pourrions en retirer, si nous en retirons jamais. Nous n'avons rien prévu pour nous sortir du pétrin si jamais cela tourne mal. On nous avait fait de bien belles promesses, pourtant, au moment des discussions entourant l'Accord du libre-échange en 1987 et 1988, mais aucun rajustement n'a été fait.

Pas plus tard qu'hier soir, un ancien ministre du cabinet provincial parlait du manquement absolument abject du gouvernement à appliquer une stratégie favorisant l'adaptation de nos opérations et de nos travailleurs. Où est le sérieux dans tout cela? Le gouvernement a la responsabilité de dire aux Canadiens quelles conséquences il entrevoit, où elles se feront sentir, et ce qu'il fera si elles sont négatives. Il n'a rien fait de tout cela. Je trouve la situation vraiment effrayante.

L'autre chose que je tiens à ajouter, c'est que sur le plan provincial, non seulement n'avons-nous eu presque rien à dire—et je dis cela pour tous les gouvernements provinciaux—dans les discussions qui ont abouti à l'adoption de cet accord à San Antonio, la province se retrouve de plus démunie de tout moyen de résoudre les différends pouvant survenir. Nous ne pouvons participer d'aucune façon officielle au règlement des différends.

Donc, non seulement y avons-nous perdu au change, pour ce qui est des conséquences néfastes et des difficultés qui pourraient survenir, étant donné que nous n'avons participé ni de près ni de loin à ces discussions ou à ces évaluations, nous nous sommes de plus privés de tout moyen d'intervenir s'il devait y avoir des répercussions fâcheuses. Vous reconnaîtrez avec moi que pour les gouvernements provinciaux en place, et sûrement pour les partis de l'opposition qui espèrent former un jour le gouvernement, cela soulève de graves interrogations.

**M. MacLaren:** Oui, tous les partis d'opposition espèrent un jour former le gouvernement.

**M. Barrett:** C'est l'idée que nous avons tous en commun.

**M. MacLaren:** Je remercie M. Storie d'avoir précisé pour nous que le NPD du Manitoba s'oppose à cet accord en particulier, tandis que le NPD fédéral rejette toute forme d'accord.

**M. Doer:** Puis-je expliquer cela? J'ai entendu les observations de M. Barrett au sujet d'accords commerciaux sectoriels, et nous sommes d'accord avec lui.

**Le président:** Mais non, non, ce n'est qu'un petit jeu à saveur politique.



[Text]

**Mr. Doer:** Okay. I'll stay out of politics. I'm a non-partisan person.

**Some hon. members:** Oh, oh.

**Mr. MacLaren:** We're just having a little fun.

Seriously, as I suggested earlier, behind the question of Manitoba's interest in its exports is the problem of enhanced security of access. The Uruguay Round of the GATT looks toward not only the reduction or elimination of tariff and non-tariff barriers but also the entering of one area of new or additional responsibility—the intellectual property area.

I raise that merely because behind the generic drug issue, on which I share many of your concerns, there remains the fact that the Uruguay Round would in broad terms, not in timing but in broad terms, impose the same conditions on Canada with regard to the generic drug industry as is embodied in the proposed NAFTA. I assume your concerns are therefore primarily with regard to timing of the implementation and the phase-in of the intellectual property provisions of the NAFTA rather than with the principle, if you accept that we should be in the Uruguay Round and that this is a part of the Uruguay Round that Canada will have to agree to.

**Mr. Doer:** First of all, this is an initialled agreement between the leaders of the three countries. I refer members to the November 16 *New York Times* article, which I'm sure you've read. It talks about a 32% increase in terms of cost advantage of drugs in arguing why Canada would agree to this provision in NAFTA.

This is a signed agreement before us. We are opposed to the generic drug provisions in NAFTA. I would quote from the Minister of Health about the generic drug policy of his own Conservative government. This is a Conservative health care minister, about as Conservative a Conservative as you can find. I think members will acknowledge Mr. Orchard's true-blue—

**Mr. LeBlanc:** Pedigree.

**Mr. Doer:** —pedigree. He was a successor to Senator Baroote. He talks about the costs. He talks about all the jobs we'll lose.

He says in closing, in his own statement to the legislature on Monday, that:

I would like to emphasize our concern regarding fairness in the distribution of investment by innovative companies. We know that central Canada, Montreal and Toronto will receive significant new investment.

[Translation]

**M. Doer:** D'accord, je vais rester neutre. Je n'ai aucun parti-pris, vous savez.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. MacLaren:** Nous ne faisons que nous amuser un peu.

Mais, pour en revenir aux choses sérieuses, comme je le disais tout à l'heure, derrière l'intérêt du Manitoba à défendre ses exportations, il y a aussi le problème d'une meilleure sécurité d'accès aux marchés. Dans le cadre de l'Uruguay Round du GATT, on s'oriente non seulement, vers la réduction ou l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires, mais aussi vers l'adoption d'une responsabilité nouvelle, ou additionnelle—celle de la propriété intellectuelle.

Je soulève cela uniquement parce que derrière la question des médicaments génériques, au sujet de laquelle j'ai un peu les mêmes inquiétudes que vous, il y a le fait que l'Uruguay Round imposera, d'une manière générale, pas en ce qui a trait au temps, mais en général, les mêmes conditions au Canada que celles qui sont proposées dans l'ALÉNA, en ce qui a trait au secteur des médicaments génériques. Je suppose que vos préoccupations concernent avant tout le moment de la mise en oeuvre progressive des dispositions de l'ALÉNA touchant la propriété intellectuelle, plutôt que sur le principe, dans la mesure où vous reconnaissez que le Canada doit participer à l'Uruguay Round et que cela fait partie des conditions qu'il devra accepter.

**M. Doer:** Tout d'abord, il s'agit d'un accord qui a été paraphé par les dirigeants des trois pays. Je renvoie les députés à un article paru dans le *New York Times*, le 16 novembre, article que vous avez sûrement lu. En justifiant pourquoi le Canada accepterait cette disposition de l'ALÉNA, on mentionne la possibilité d'une augmentation de 32 p. 100 du prix des médicaments.

Nous avons devant nous un accord qui a été signé. Nous sommes contre les dispositions de l'ALÉNA concernant les médicaments génériques. Je citerai, à l'appui, ce qu'a dit le ministre de la Santé au sujet de la politique concernant les médicaments génériques de son propre gouvernement. Il s'agit bel et bien d'un ministre conservateur, un conservateur dans l'âme. Je pense que les députés attesteront du bleu véritable de...

**M. LeBlanc:** De l'allégeance...

**M. Doer:** Oui, de l'allégeance de M. Rocher. Il a succédé au sénateur Baroote. Il a parlé du prix à payer. Il a aussi parlé de tous les emplois que nous perdrons.

En conclusion de sa déclaration à l'Assemblée législative, lundi dernier, il a dit ceci:

Je tiens particulièrement à faire part de notre inquiétude au sujet de l'équité dans la distribution des investissements de la part des sociétés innovatrices. Nous savons que le centre du Canada, Montréal et Toronto, seront grandement favorisés par de nouveaux investissements.

[Texte]

We argue that that investment should be extended to the rest of Canada. Manitoba, in particular, should be a large recipient of the new investment dollars. He argues strongly that this provision in generic drugs will hurt our industry in Manitoba and drive health care up.

In this region, I want that message to be loud and clear with this committee going back to Ottawa. This is signed off in NAFTA, but in GATT it's not signed off.

I am opposed to the federal government putting that same provision on the table or agreeing to a provision on the table in the Uruguay Round in the GATT negotiations. I am opposed to the federal government following through on Bill C-91. I believe this was something worth fighting for, especially in regions such as Manitoba.

Look at medicare. With the cost advantage and the jobs in Manitoba, if for no other reason, members of this committee, on behalf of Manitobans, should oppose this proposed NAFTA agreement.

It's a signed agreement here. I don't know what's going to happen in GATT, but I am opposed to the provision being on the table. I want to be intellectually consistent on intellectual property and I am opposed to Bill C-91.

The only thing I know is that this agreement in San Antonio was signed off. I don't know if it was in front of the Alamo or not. I saw the clip in the middle of the referendum debate and thought, oh my God, what are we signing off here in terms of the generic drug industry.

It's bad for Manitoba, and that is not just the NDP's position. It's all parties in our legislature.

**Mr. MacLaren:** On substance, I agree with you. I do not disagree with you. It's rather that I just wanted us both to be conscious that behind the NAFTA remains the Uruguay Round of the GATT.

**Mr. Doer:** I'd have a different interpretation. Say I'm negotiating something I believe in and a provision is in one trade agreement, in another trade agreement and it's something before Parliament.

**Mr. MacLaren:** Yes.

**Mr. Doer:** Then I come to the assumption that the person who is negotiating on our behalf, the trade minister, in fact, supports it. I do not support it and Manitobans do not and Manitoban Conservatives do not.

Our problem is, of course, that whoever is at the table can influence the priorities of your party and the philosophy of what you believe in. I assume that one consistent theme is that Michael Wilson and the Conservatives are in favour of this provision. That is where we have a fundamental disagreement between the federal Conservatives and the provincial Conservatives.

[Traduction]

• 1135

Nous pensons que le reste du Canada devrait aussi pouvoir bénéficier de ces nouveaux investissements. Le Manitoba, notamment, devrait être favorisé au moyen de ces nouveaux investissements. Il fait valoir avec force que cette disposition concernant les médicaments génériques fera du tort à notre industrie, au Manitoba, et poussera le coût de nos soins de santé à la hausse.

Je tiens à ce que ce message soit bien entendu par votre comité, et à ce qu'il soit clair, dans cette région, avant que vous ne retourniez à Ottawa. Nous avons approuvé ces dispositions dans le cadre de l'ALÉNA, mais la chose n'est pas faite au GATT.

Je m'oppose à ce que le gouvernement fédéral accepte une disposition de ce genre au cours de l'Uruguay Round, dans le cadre des négociations du GATT. Je m'oppose à ce que le gouvernement fédéral donne suite au projet de loi C-91. Et je pense qu'il vaut la peine de se battre contre cela, particulièrement pour des régions comme le Manitoba.

Songez un peu à notre programme de santé. Ne serait-ce qu'en raison de l'avantage concurrentiel et des emplois au Manitoba, les membres du comité, au nom des Manitobains, devraient s'opposer à l'adoption de l'ALÉNA.

Or, nous sommes devant un fait accompli. Je ne sais pas ce qui va se passer au GATT, mais je m'oppose même à ce que l'on discute de cette disposition. Je tiens à demeurer conséquent, en ce qui a trait à la propriété intellectuelle, et c'est pourquoi je m'oppose à l'adoption du projet de loi C-91.

Tout ce que je sais, c'est que cet accord a été signé à San Antonio. Je ne sais pas si on l'a fait devant l'Alamo ou non. J'ai vu la manchette, au beau milieu de la campagne référendaire, et je me suis dit: «Oh, mon Dieu! Qu'avons-nous accepté là pour le secteur des médicaments génériques?»

C'est mauvais pour le Manitoba; et ce n'est pas uniquement la position du NPD. Tous les partis de notre assemblée législative sont du même avis.

**M. MacLaren:** En général, je suis d'accord avec vous; enfin, presque surtout. Je voulais seulement que nous soyons tous les deux bien conscients qu'après l'ALÉNA, il reste encore l'Uruguay Round du GATT.

**M. Doer:** Je vois les choses un peu différemment. Supposons que je sois en train de négocier sur quelque chose en quoi je crois, et qu'il y a déjà une disposition en ce sens dans un accord commercial, dans un autre accord commercial, et que le Parlement soit justement en train de discuter de cette mesure. . .

**M. MacLaren:** Oui.

**M. Doer:** J'en viens alors à supposer que celui qui négocie pour nous, le ministre du Commerce, en fait, appuie cette mesure. Je ne l'appuie pas, personnellement, pas plus d'ailleurs que les Manitobains et les conservateurs manitobains.

La difficulté que nous avons, évidemment, c'est que celui ou celle qui négocie en notre nom peut influencer les priorités et la pensée du parti. J'en veux pour preuve que Michael Wilson et les conservateurs fédéraux sont en faveur de cette disposition. Et c'est là que les conservateurs fédéraux et les conservateurs provinciaux sont divisés.



[Text]

**The Chairman:** Thank you. Mr. Clark.

**Mr. Clark:** Thank you, Mr. Chairman, and welcome to our two witnesses. As Mr. Doer has explained, we've had the occasion to be on the same side in some instances. Regretfully, though, they're not sufficient in number.

Mr. Doer, first, I note in your document that there's no reference whatsoever to agriculture. I didn't even see the word. I hope I looked carefully. You're the leader of the official opposition and you would understand the importance of agriculture to our economy. Do I conclude, therefore, that the omission of any reference to agriculture is a tacit recognition of the fact that indeed NAFTA represents a very important potential enhanced trading opportunity for us? Bear in mind, as I say, that we are very dependent in agriculture on exports, particularly in the grains and oilseeds sector. That is true, not only for Manitoba, but for all western Canada.

**Mr. Doer:** There are a number of things we have not referenced in our short brief before the committee today. Please do not assume it means that we're in favour or opposed to that part of it.

As for water, for example, we're still doing some work on it and I know that other presenters have presented that. Agriculture is not mentioned.

I have talked to major representatives of agricultural groups who tell us their own people are split on it, and I do not think you have every agricultural group coming before you today. I'm not sure of that. Some of them are still working on their position. Some of them have differences in their own membership.

I do not want to prejudice their own personal positions, but I was talking to the heads of major agricultural organizations who are very concerned about the agreement and have been asked by prominent MPs to appear before the committee. They will not because they're not sure where their membership is going on this issue.

Different producers have different opinions about NAFTA. Ed Connery, an agricultural producer, is opposed to it. He says that many of his area producers are opposed to it. He has even asked questions of his own agriculture minister in the legislature six months ago. He said that he should be opposed to it.

We are still doing some work and we're only an opposition party. We didn't include in our brief, but I know there are a lot of producers and agricultural representatives who are opposed to this agreement and there are some who are in favour of it, so that is the reason it's not in the brief; we're still doing work with those people.

[Translation]

**Le président:** Merci. Monsieur Clark.

**M. Clark:** Merci, monsieur le président, et bienvenue à nos deux témoins. Comme l'a dit M. Doer, nous avons eu l'occasion de travailler ensemble quelques fois. Malheureusement, cela n'est pas arrivé assez souvent.

Tout d'abord, monsieur Doer, je note qu'il n'est question d'agriculture nulle part dans votre document. Je n'y ai même pas vu le mot. J'espère n'avoir rien manqué. À titre de leader de l'opposition officielle, je suis persuadé que vous reconnaissez l'importance de l'agriculture dans notre économie. Par conséquent, dois-je conclure que l'absence de commentaires au sujet de l'agriculture dans votre document signifie une reconnaissance tacite du fait que l'ALÉNA représente une occasion fort valable d'améliorer notre commerce sur ce plan? N'oubliez pas, toutefois, que notre agriculture est fort dépendante du marché d'exportation, notamment dans le secteur des grains et des oléagineux. Cela n'est pas uniquement vrai pour le Manitoba, mais aussi pour toutes les provinces de l'Ouest.

**M. Doer:** Il y a plusieurs aspects que nous n'avons pas abordés dans le bref mémoire que nous avons présenté aujourd'hui au comité. N'y voyez pas un jugement favorable ou défavorable de notre part.

En ce qui a trait à l'eau, par exemple, nous travaillons encore sur cette question, et je sais que d'autres témoins vous en ont déjà parlé. Vous avez raison; l'agriculture n'est pas mentionnée.

J'ai discuté avec des représentants haut placés de groupes agricoles, qui nous ont dit que leurs membres sont partagés sur la question, et je ne pense pas que tous les groupes agricoles viendront tous vous dire ce qu'ils en pensent. Je n'en suis pas du tout convaincu. Certains d'entre eux travaillent encore à élaborer leur position. Les avis sont tout aussi partagés parmi leurs membres.

Je ne veux pas trop m'avancer là-dessus, au sujet de ce qu'ils peuvent penser, mais j'ai discuté avec quelques dirigeants d'importantes associations agricoles, que l'accord inquiète énormément, et auxquels des députés en vue ont demandé de comparaître devant le comité. Ils ne le feront toutefois pas, car ils ne savent pas vraiment où se situent leurs membres sur la question.

Les producteurs ont des opinions différentes au sujet de l'ALÉNA. Ed Connery, un producteur agricole, y est opposé. Il dit que de nombreux producteurs de sa région s'y opposent aussi. Il a même interrogé son propre ministre de l'Agriculture à l'Assemblée législative, il y a six mois. Il lui a dit qu'il devrait lui aussi s'opposer à l'adoption de l'accord.

Nous travaillons encore sur la question, mais nous ne sommes qu'un parti d'opposition. Nous n'en avons rien dit dans notre mémoire, mais je sais qu'il y a un grand nombre de producteurs et de représentants agricoles qui s'opposent à cet accord et qu'il y en a un certain nombre qui l'appuient; c'est pourquoi nous n'abordons pas la question dans notre mémoire. Nous travaillons encore avec ces gens.

[Texte]

We were actually hoping that the provincial government would take a position on the matter this week, because it has all the ability to talk to agricultural groups. But the Minister of Industry, Trade and Tourism met with all the major agriculture groups over the last three months and still can't tell us whether it's yes or no on the whole agreement.

So, as an opposition party, we've dealt with some sectors, but we discern a split in the agricultural community in Manitoba, I guess it's safe to say. That's what we believe to be the opinion on the agreement at this point.

**Mr. Clark:** In that regard, I would encourage you to read the presentation from Prairie Pools that we received this morning. As you know, they market approximately 60% of the grain produced on the prairies and represent an extremely large player, in that sense. I think it would also be fair to say that they're not universally enthusiastic about federal government measures, and I think you understand that as well as I do.

Certainly the document they presented was both detailed and what I would regard as significantly positive in its assessment. The question of other sectors was indeed raised during questioning.

I want to take you to page 5 of your brief. In the second paragraph you rightly say that the pollution of air and water does not respect national or international boundaries. You then go on to state—and, according to my understanding, are wrong when you state—that the trade agreement as it stands does not recognize the global importance of the enforcement of environmental standards.

It seems to me that the reason you are wrong on that aspect is because the NAFTA agreement very clearly does accept and state that international conventions take precedence over the NAFTA.

Therefore, whether we would be speaking in terms of the Montreal Protocol or the Basel Convention, or whatever other international convention we may be referencing—and those very conventions have, of course, been negotiated because of the points you make, i.e., that pollution is not something unique to one country, but is global in nature, so we must therefore address it internationally.

By the way, the NAFTA was, as you know, the first agreement to take environmental considerations into account; they were part of the negotiation process. And the NAFTA has been subject to review unlike any other trade agreement in Canadian history.

But it's important to understand that those international conventions do indeed take precedence. Thus, the agreement recognizes clearly the global importance of the environment and the enforcement of standards, which is contrary to what you say.

**Mr. Doer:** I have read extensively from the presentations made by Mr. Polk of San Francisco, from the Sierra Club in the United States, and his analysis of the trade agreement. He has come to the conclusion—which we have discussed

[Traduction]

Nous avions bon espoir que le gouvernement provincial allait annoncer sa position cette semaine, car il dispose de tous les moyens nécessaires pour consulter les groupes agricoles. Mais le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme a rencontré tous les principaux groupes agricoles au cours des trois derniers mois et il ne peut toujours pas nous dire si l'on souscrit ou s'oppose à l'accord.

Donc, avec les moyens d'un parti d'opposition, nous avons traité avec un certain nombre de secteurs, mais nous sentons que la collectivité agricole du Manitoba est divisée, à vrai dire. C'est l'opinion qui se dégage actuellement au sujet de l'accord, selon ce que nous avons pu constater.

**M. Clark:** À cet égard, je vous encourage à lire le document que nous ont remis les représentants de *Prairie Pools* ce matin. Comme vous le savez, ce groupe gère environ 60 p. 100 des céréales produites dans les Prairies et représente donc un joueur extrêmement important. Il serait aussi juste de dire que ses membres ne sont pas toujours emballés de toutes les mesures que prend notre gouvernement fédéral, et vous comprenez sans doute cela aussi bien que moi.

Le document qu'ils nous ont présenté est détaillé et plutôt positif. On a aussi discuté ce matin d'autres secteurs au cours de la période de questions.

Je vous renvoie maintenant à la page 5 de votre mémoire. Au deuxième paragraphe, vous dites, et à juste titre, d'ailleurs, que la pollution de l'air et de l'eau ne respecte aucune frontière nationale ou internationale. Puis, vous affirmez—à tort, selon moi—que sous sa forme actuelle, l'accord commercial ne reconnaît pas l'importance pour la planète de l'application de normes environnementales.

Si je pense que vous avez tort, à cet égard, c'est parce que dans l'ALÉNA, on reconnaît très clairement que les conventions internationales ont préséance sur l'accord.

Par conséquent, qu'il s'agisse du Protocole de Montréal ou de la Convention de Basel, ou de quelque autre convention internationale que ce soit—conventions, évidemment, qui ont été adoptées précisément pour les raisons que vous soulevez, entre autres, que la pollution n'est pas un phénomène unique à un seul pays, qu'elle affecte l'ensemble de la planète... Nous devons donc nous attaquer au problème à l'échelle internationale.

Soit dit en passant, vous savez que l'ALÉNA a été le premier accord à tenir compte de considérations environnementales; elles étaient au programme des négociations. Et l'ALÉNA a fait l'objet d'un examen, comme jamais aucun autre accord commercial ne l'a été dans l'histoire du Canada.

Mais il est important de comprendre que ces conventions internationales ont préséance. Ainsi, on reconnaît clairement dans l'accord l'importance pour la planète de l'environnement et de l'application de normes, contrairement à ce que vous soutenez.

**M. Doer:** J'ai lu en long et en large les comptes rendus des exposés qu'a présentés M. Polk de San Francisco, ceux du Sierra Club aux États-Unis, et les conclusions de son analyse de l'accord commercial. Il arrive à la conclusion—ce



*[Text]*

with environmental groups in Manitoba, including environmental lawyers, some of whom may even be in the room—that there is absolutely no ability to enforce the clauses and conventions, etc., contained in this agreement.

I am not an environmental lawyer, but I'm listening to environmental lawyers. I cite the Sierra Club of the United States and many major organizations in the United States. That's even why, although I don't agree with—it's rather ironic that it was part of Ross Perot's position on the NAFTA, as opposed to Bill Clinton's position; but only on the NAFTA. I thought it was also rather ironic that even the United States has recognized that absolutely no enforcement is included in the existing provisions.

I'm taking advice from the grassroots of the environmental movement, plus the legal people in the environmental movement in Manitoba, and they disagree with you, Mr. Clark, with the greatest respect, about the enforcement aspect.

**Mr. Clark:** I can't help but be intrigued, Gary, with this new expressed admiration for the views of Ed Connery and Ross Perot.

**Mr. Doer:** Well, you should note it because you won't hear it very often. I've even expressed positive opinions about you, even though we don't—

**Mr. Clark:** On the rarest of occasions.

**Mr. Doer:** I'm the only guy who would sit beside Lee when the GST debate was going on in Brandon, so it was a tough job.

**Mr. Clark:** And believe it, he got up and took me apart.

Mr. Doer, first of all, there's obviously a fundamental disagreement, but I do believe the view I express is certainly shared by my own minister and many other environmentalists within the country. I accept the fact that Mr. Pannell is here as I say that.

• 1145

Second, I want to make it very clear that NAFTA does accept the sovereign right of nations to enhance their own standards. That's very clear. Therefore, when you suggest that we have an inability to enhance our own protection, again, I think you're incorrect.

What the international conventions do is establish minimum acceptable standards, but the international conventions very clearly permit nations to go far beyond that. Indeed, some have done so. For example, there are our own positions with respect to CFC emissions, which we announced prior to the recent meetings in Denmark.

*[Translation]*

dont nous avons discuté avec des groupes environnementaux du Manitoba, notamment des juristes spécialisés en matière d'environnement, dont certains sont peut-être même ici aujourd'hui—que cet accord n'offre absolument aucun moyen de faire appliquer les articles et les conventions qui y sont contenus au sujet de l'environnement.

Je ne suis pas un expert en la matière, mais j'écoute toutefois ce que disent les spécialistes du droit de l'environnement. Je cite le Sierra Club et de nombreux autres organismes importants des États-Unis. C'est même pourquoi, malgré que je ne sois pas d'accord avec... il est plutôt ironique de songer que l'ALÉNA faisait partie du programme électoral de Ross Perot plutôt que de celui de Bill Clinton. Je trouve aussi plutôt ironique que même les États-Unis aient reconnu que les dispositions existantes ne contiennent absolument aucune mesure pour l'application des normes et des conventions.

Je me fie à ce que disent les représentants des groupes environnementaux et les spécialistes du droit de l'environnement au Manitoba, et ils sont tous en désaccord avec vous, monsieur Clark, malgré tout le respect que je vous dois, au sujet de l'application des normes et des conventions.

**M. Clark:** Je ne peux m'empêcher d'être intrigué, Gary, par ce nouveau sentiment d'admiration que vous exprimez à l'égard des opinions d'Ed Connery et de Ross Perot.

**M. Doer:** Remarque-le bien, car ça ne risque pas de se produire souvent. J'ai même eu de bons mots à votre égard, malgré le fait que nous ne soyons pas toujours d'accord...

**M. Clark:** Je dirais même que nous le sommes très rarement...

**M. Doer:** Je suis le seul qui a osé prendre place aux côtés de Lee, lors du débat concernant la TPS à Brandon; ce n'était pas une mince tâche.

**M. Clark:** Et vous pouvez m'en croire, il s'est levé et m'a pris à part.

Monsieur Doer, premièrement, il y a évidemment un désaccord fondamental, mais je pense que le point de vue que j'exprime est aussi celui de mon ministre et de bien d'autres spécialistes de l'environnement au pays. J'apprécie le fait que M. Pannell soit ici pour m'entendre dire cela.

Deuxièmement, je tiens à établir très clairement que l'ALÉNA reconnaît le droit souverain des nations d'améliorer leurs propres normes. Cela est tout à fait clair. Par conséquent, lorsque vous laissez entendre que nous serons incapables d'améliorer la protection de notre environnement, encore là, vous faites fausse route selon moi.

Les conventions internationales ne font qu'établir des normes minimales acceptables, mais elles permettent très clairement aux nations d'aller bien au-delà. Certaines l'ont d'ailleurs fait. Par exemple, il n'y a qu'à considérer la position que nous avons adoptée à l'égard des émissions de CFC, position que nous avons annoncée avant les réunions qui ne sont tenues récemment au Danemark.

[Texte]

So we have that right, as do other sovereign nations, and we will continue to have that right under NAFTA. We understand very clearly that there's a problem in Mexico with enforcement, not necessarily with the legislation controls per se. That's one of the reasons why Canada and Mexico have been working together since 1990 to provide Mexico with the opportunity to enforce its standards more stringently.

Second, I'd also remind you that countries can be better equipped to enforce environmental standards when they have the economic means to do so. Certainly anything that can improve Mexico's economic conditions will also permit it to further strengthen the enforcement of its own regulations. It must be accepted that we have the sovereign right to enhance our own standards, and furthermore it's very clear that we'll continue to do so.

**Mr. Doer:** I guess we'll agree to disagree on this issue. Dealing with not the ceiling and where we're moving in the sky, but with the bottom, with the floor—we've read, followed, and listened to environmental experts in the United States and Canada, and in Manitoba, to people who've been correct in predicting the future in environmental law. For example, Mr. Pannell is a lawyer who three years ago said that Conawappa would not be needed until the year 2014, despite the fact that every alleged expert from the government side said domestic power would be needed in the year 2001. He was right and everybody else was wrong. Everybody admits that those are the facts of the case. So, in our opinion, his track record is impeccable.

Mr. Polk from the Sierra Club in the United States clearly stated that there's absolutely no teeth to the environmental implementation in terms of enforcement. The words are great. He compared it to the constitution of the U.S.S.R. a number of years ago, in terms of human rights. There are absolutely no enforcement provisions with teeth to follow up a lowering of environmental standards in terms of what that would do to a competitive situation. He cited pesticides and other examples where there's no way of following up and finding a remedy, in its legal opinion. I think he's right.

**Mr. Clark:** I just have one final point, and I'm sure Mr. Pannell would agree with me. There's a changing attitude in the world today, and we understand very clearly that those companies who very foolishly attempt to ignore environmental standards set by law or expressed by public opinion will suffer in the marketplace rather than the contrary.

We're seeing that within our own country. If we're not meeting the expectations of others, our companies and our industries are having difficulty exporting their products abroad. Therefore, the suggestion that somehow or other it would be in companies' economic interests to seek a pollution haven somewhere and then try to sell back into our market absolutely ignores what's happening in the marketplace, because environmental standards are deemed more and more important by public opinion itself. There are consumer demands being put on the marketplace.

[Traduction]

Donc, nous avons cette prérogative, comme d'autres nations souveraines, et l'ALÉNA n'y changera rien. Nous comprenons qu'il y a toutefois un problème au Mexique, à l'égard de l'application des normes, mais pas forcément en ce qui a trait au contrôle prévu par la loi. C'est en partie pourquoi le Canada et le Mexique travaillent conjointement depuis 1990 pour permettre au Mexique d'appliquer ses normes de façon plus rigoureuse.

Deuxièmement, je vous rappelle aussi que les pays peuvent être mieux habilités à appliquer des normes environnementales lorsqu'ils disposent des moyens financiers. On ne peut douter que tout ce qui permettra d'améliorer les conditions économiques au Mexique permettra aussi à ce pays de renforcer l'application de ses propres règlements. Vous devez reconnaître que nous avons le droit souverain d'améliorer nos propres normes et, qui plus est, il est évident que nous continuerons à le faire.

**M. Doer:** J'ai l'impression que nous allons devoir nous en tenir à cela. Nous ne sommes pas d'accord. Pour revenir un peu sur terre—nous avons lu, suivi et écouté tout ce qu'ont dit, en matière d'environnement, des experts des États-Unis, du Canada et du Manitoba, des gens qui ne se sont pas trompés en prévoyant l'avenir dans le domaine du droit de l'environnement. Par exemple, M. Pannell est un juriste qui a dit, il y a trois ans, que Conawappa ne serait pas nécessaire avant l'an 2014, malgré que tous les supposés experts du gouvernement aient affirmé que l'on aurait besoin de l'électricité en l'an 2001. Il avait raison. Tout le monde le reconnaît aujourd'hui. Selon nous, sa moyenne au bâton est parfaite.

M. Polk, du Sierra Club des États-Unis, a clairement affirmé que les dispositions concernant l'application des normes environnementales n'étaient pas du tout rigoureuses. La formulation en est bien belle, il l'a comparée à celle de la constitution de l'URSS, il y a quelques années, en ce qui avait trait aux droits de la personne. Il ne s'y trouve absolument aucune mesure d'application pouvant être vraiment efficace pour réagir à un abaissement des normes environnementales attribuable à la concurrence. Il a cité les pesticides ainsi que d'autres exemples pour lesquels il n'y aurait aucun moyen d'intervenir et d'appliquer une mesure corrective, à son avis, sur le plan juridique. Je pense qu'il a raison.

**M. Clark:** J'ai seulement un dernier point à soulever, et je suis persuadé que M. Pannell sera d'accord avec moi. Il y a un changement d'attitude à l'heure actuelle dans le monde, et nous savons désormais que les sociétés qui tentent naïvement de faire fi de normes environnementales édictées par une loi ou exprimées par l'opinion publique en subiront les conséquences.

Nous le constatons d'ailleurs dans notre propre pays. Lorsque nous ne satisfaisons pas aux attentes d'autres pays, nos sociétés et nos industries ont de la difficulté à exporter leurs produits. Par conséquent, ceux qui prétendent que d'une façon ou d'une autre, il serait intéressant sur le plan financier pour des sociétés de rechercher un paradis où il n'y a pas de normes contre la pollution et de tenter ensuite de vendre leurs produits sur notre marché, ignorent complètement la réalité des choses, car les normes environnementales ont acquis de plus en plus d'importance aux yeux des gens. Les consommateurs ont aujourd'hui des exigences à l'égard du marché.



[Text]

**Mr. Doer:** I wouldn't disagree with the sociological trends. However, I do believe that the fundamental point of Mr. Polk and the Sierra Club in terms of a legal agreement for enforcement of environment standards is correct. I'm prepared to send Mr. Clark the material we have, and his assessment, which represents the opinion of the Sierra Club in the United States. About 16 other environmental organizations in the United States and environmental experts in Manitoba have come to the same conclusion.

I'm not disagreeing with your sociological trends, and I hope we continue to see them, but I'm talking about the NAFTA trade agreement and its enforcement mechanisms.

• 1150

**Mr. Storie:** I think Mr. Clark has raised an important question, and his suggestion is that somehow by allowing or talking about international conventions, or having, I guess, a discussion or clauses dealing with environmental standards, is a first. If there are no teeth in them, I think we have to recognize that it's not very useful.

More importantly, though, the question Mr. Clark and the committee have to answer is where environmental standards are lower, where wages are lower, where workplace health and safety standards are lower, where the costs of doing business, therefore, are lower, where companies are going to locate to do that business. We can improve our standards all we want. If a corporate decision is made to move to the location where its advantage, its bottom line, is better, what are we going to do about it, and where are our people going to find jobs?

If Mexico has lower standards, or if they enforce them less, or if there is little enforcement, then obviously there is an inducement for corporations to go and locate in those areas to manufacture goods to sell to Canada. That's the problem.

**Mr. Clark:** Jerry, as you say that, you're forgetting the fact that 80% of the trade coming into Canada today from the United States is tariff-free. So those conditions are already in place and we have not seen the abandonment by Canadian companies to that pollution haven you speak of.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Clark. We have to move on to the final round with Mr. Blaikie.

**Mr. Blaikie:** Thank you, Mr. Chairman. I hardly know where to enter the debate, so many things have been said, some of them completely ridiculous, particularly that the marketplace will in some way or another deal with the ecological problems facing the planet and that people, by their consumer choices, will somehow eliminate the power of multinationals to move capital and everything else around the world the way they'll be further able to do as a result of this North American Free Trade Agreement. I listened to you and didn't say a word, as much as I wanted to.

[Translation]

**M. Doer:** Je reconnais moi aussi les tendances de la société. Toutefois, je pense que l'argument de M. Polk et du Sierra Club pour ce qui est de l'application des normes environnementales, est juste. Je suis tout à fait disposé à faire parvenir à M. Clark les documents que nous avons, et l'évaluation de M. Polk, qui représente l'opinion du Sierra Club des États-Unis. Il y a environ 16 autres groupes environnementaux aux États-Unis et des experts de l'environnement au Manitoba qui en sont venus à la même conclusion.

Je ne conteste pas ce que vous avez dit au sujet des tendances de notre société, et j'espère qu'elles continueront dans le même sens, mais c'est contre l'ALÉNA et ses mécanismes d'application que j'en ai.

**M. Storie:** M. Clark a soulevé une question importante, me semble-t-il, et il dit que le fait de mentionner les conventions internationales, ou d'en discuter, ou d'avoir des articles concernant les normes environnementales marque une première. Mais si on ne peut en forcer l'application, je pense que l'on peut douter de leur utilité.

Plus importante encore, toutefois, est la question à laquelle M. Clark et le comité doivent répondre: les sociétés vont-elles s'installer là où les normes en matière d'environnement sont moins sévères, où les salaires sont plus bas, où les normes en matière de santé et de sécurité au travail sont aussi moins sévères, où les frais d'exploitation, par conséquent, sont plus avantageux? Nous pouvons bien améliorer nos normes tant que nous voudrons. Si une société décide de déménager là où elle risque de réaliser de meilleurs profits, qu'allons-nous faire et où les Canadiens trouveront-ils de l'emploi?

Si les normes sont moins sévères au Mexique ou si le Mexique les applique de façon moins rigoureuse, ou s'il ne s'en soucie guère, évidemment, les sociétés auront tendance à aller s'y installer pour fabriquer des produits destinés à être vendus au Canada. C'est là tout le problème.

**M. Clark:** Jerry, en disant cela, vous oubliez le fait qu'aujourd'hui, 80 p. 100 des produits qui entrent au Canada en provenance des États-Unis sont exempts de tarifs. Donc, les conditions auxquelles vous faites allusion existent déjà, et nous n'avons pas encore vu l'exode des sociétés canadiennes vers ce paradis où il n'y a aucune norme à l'égard de la pollution.

**Le président:** Merci, monsieur Clark. Nous passons maintenant à la dernière ronde avec M. Blaikie.

**M. Blaikie:** Merci, monsieur le président. J'ignore par quoi commencer, après toutes les choses qui ont été dites, dont certaines m'ont paru complètement ridicules, notamment l'affirmation selon laquelle le marché, d'une façon ou d'une autre, réglera par lui-même les problèmes écologiques qui affligent la planète, et les gens, par les choix qu'ils feront en tant que consommateurs, élimineront de quelque façon le pouvoir des multinationales de déplacer des capitaux et toutes sortes de choses un peu partout dans le monde, malgré la facilité avec laquelle elles pourront encore le faire à la suite de l'adoption de cet Accord de libre-échange nord-américain. Je vous ai écouté en silence, mais je vous dirai que la langue me piquait.

[Texte]

The fact is, Mr. Chairman, that just by way of this thing about Mexico not enforcing standards, I certainly agree that environmental regulation and enforcement in Mexico is much worse than it is in Canada, but we shouldn't get on our high horse because a lot of this talk assumes that we have strict environmental enforcement regulation here in Canada, and we don't.

In my riding we've got a place that's polluting the entire east end of Transcona, called Palliser Furniture. I haven't noticed, Mr. Clark, people stopping buying from Palliser Furniture in order to force Palliser Furniture not to be dumping its emissions—

**Mr. Storie:** Or HBMS.

**Mr. Blaikie:** —or HBMS, or wherever it happens. This is simply not a viable argument at all.

Everybody's been quoting Mr. Pannell, so I might as well get into the act. The fact is, at the community hearings that are being held one floor above here, because this committee chose against an NDP motion not to have the kind of extensive hearings that would have permitted everyone to appear, Mr. Pannell said that the environmental review you were citing was garbage. The environmental review is garbage.

If anybody else tried to produce this flimsy little environmental review for a thing that is changing the entire economic constitution of North America, if they tried to produce that kind of a thing just for a company project, they'd be laughed out of court. Yet that's what we got from the federal government, and it points out the inadequacies of having the federal government doing its own environmental assessments of its own projects. The real nature of any useful assessment is that it is something done independently. I challenge you to name me an environmentalist who said that NAFTA is good for the environment.

I was the NDP environment critic for three years, and I know a heck of a lot of them, and I haven't seen anybody on the record anywhere who would be called an environmentalist who said that NAFTA is adequate when it comes to environmental regulation.

I'm thankful, Mr. Doer, that you mentioned the fact Manitoba isn't getting anything out of Bill C-91. Even if Manitoba was getting anything out of Bill C-91, it wouldn't make it a good bill, but it just adds insult to injury. Manitoba didn't get anything yesterday in the economic statement either in terms of all the infrastructure money that is going to be spent elsewhere; not a dime in Manitoba. National parks somewhere in western Canada, but not in Manitoba. Maybe they'll get around to fixing Mr. Bjornson's bridge in Lockport. We hope that will happen, but perhaps not under the—

**Mr. Doer:** We hope so, too.

[Traduction]

Monsieur le président, au sujet de la non-application par le Mexique de normes en matière d'environnement, je reconnais évidemment que l'adoption et l'application de règlements en matière d'environnement laisse davantage à désirer au Mexique, qu'au Canada, mais nous ne devons pas trop nous élever contre cette situation, car bien des choses qui sont dites à ce sujet supposent que nous avons une réglementation stricte pour l'application de normes environnementales au Canada, mais tel n'est pas le cas.

Dans ma circonscription, nous avons une entreprise qui pollue toute la partie est de Transcona; il s'agit de Palliser Furniture. Je n'ai pas constaté, monsieur Clark, que les gens avaient cessé d'acheter des produits de Palliser Furniture, pour l'obliger à ne plus produire ses émissions. . .

**M. Storie:** Ou HBMS. . .

**M. Blaikie:** . . .comme vous voudrez, où que ce soit. Cet argument ne tient tout simplement pas.

Tout le monde cite M. Pannell. Je suppose donc que je pourrais en faire autant. Aux audiences communautaires qui se déroulent actuellement à l'étage au-dessus, parce que le comité a rejeté une motion du NPD de manière à éviter des audiences plus larges qui auraient permis à tous les intéressés de venir exprimer leur opinion, M. Pannell a qualifié de foutaise l'examen environnemental que vous citez. À son avis, cette étude environnementale n'a absolument aucune valeur.

Si qui que ce soit d'autre tentait de présenter cet examen environnemental à rabais, naïf, pour appuyer quelque chose devant modifier toute la structure économique de l'Amérique du Nord, si l'on tentait de justifier, avec une étude de ce genre, un simple petit projet d'une société, le juge éclaterait de rire. Pourtant, c'est ce que nous avons obtenu du gouvernement fédéral, et cela fait ressortir le conflit d'intérêts qui existe lorsque le gouvernement fédéral effectue lui-même l'examen environnemental portant sur ses propres projets. Toute évaluation qui se veut utile doit être réalisée d'une manière indépendante. Je vous défie de me nommer un seul environnementaliste qui a dit que l'ALÉNA est bon pour l'environnement.

J'ai été critique en matière d'environnement du NPD pendant trois ans et je connais un très grand nombre d'environnementalistes; or, personne, à ma connaissance, qui puisse se qualifier d'environnementaliste n'a dit publiquement que l'ALÉNA est adéquat sur le plan de la réglementation en matière d'environnement.

Je vous remercie, monsieur Doer, d'avoir mentionné que le Manitoba ne retire rien du projet de loi C-91. Et même s'il y trouvait son compte, ce n'en ferait pas un bon projet de loi pour autant. On ne fait qu'ajouter l'insulte à l'injure. Le Manitoba n'a absolument rien obtenu, hier, dans le mini-budget, même pas un cent de tout l'argent qu'affectera le gouvernement fédéral aux infrastructures un peu partout au Canada. Des parcs nationaux quelque part dans l'Ouest du Canada, mais pas au Manitoba. On finira peut-être par réparer le pont de M. Bjornson, à Lockport. Nous espérons qu'il en sera ainsi, mais peut-être pas avec. . .

**M. Doer:** Nous l'espérons aussi.



[Text]

**Mr. Blaikie:** But I want to enter the debate about the GATT. It's interesting to listen to Mr. MacLaren. It always depends on which Liberal you happen to be listening to when it comes to issues. Bill C-91 is one of those issues that, if you're listening to Ron MacDonald, the member from Dartmouth, is a great evil, about to be imposed on the country, which I think it is.

But if you're listening to Mr. MacLaren, who is one of the more honest Liberals around, the bill's not really all that harmful because what's contained in it will happen in the GATT anyway. What we see here is, I think, the division within the Liberal party between those who are more openly attached to the corporate agenda, whether it involves Bill C-91, the North American Free Trade Agreement, or the Canada-U.S. Free Trade Agreement. . .

On the GATT—and I'm sorry Mr. MacLaren's not here because these remarks are directed as much to him as to you, but he can read the record afterwards. The fact is that the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the NAFTA are being used as Trojan horses in the GATT negotiations. If you can conduct a pilot project with free trade and services under the Canada-U.S. Free Trade Agreement and if you can do something else under the NAFTA, then doing so strengthens your bargaining position when you get to the GATT. That is not some ideology-free institution; it is where the same people, with the same corporate agenda and the same ideological agenda as those who were drafting the Canada-U.S. Free Trade Agreement and have just drafted the NAFTA, would like to draft the GATT. They want all these agreements to reflect the same philosophy.

So if they can achieve in a North American context what they want to eventually achieve in a global context, that doesn't mitigate in any way the strength of the position of people who are against these free trade agreements to say that this is going to happen at the GATT talks anyway. It's only going to happen at the GATT anyway if we fail to fight these things successfully in the context of the FTA and the NAFTA.

Finally, if we fail on those two counts, we'll have to beat this particular philosophy at the GATT. But it would be that much harder to do and won't even affect Canada, because even if the rest of the countries of the world aren't suckers enough to fall for the American line on this stuff, we will already be signed on in blood under the NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

So we are the international patsies. They probably say that if they can pull this over on the Canadians, perhaps they can pull it over on the rest of the world. That's what's going on here. Perhaps you would like to comment.

**Mr. Doer:** We would generally concur with your assessment, and we do hope the bridge for Lockport—we're all in favour of that tourist community getting some support in the next 31 days before it closes.

**Mr. Blaikie:** Where are we going to go on Sunday afternoon if they close the Lockport bridge?

[Translation]

**M. Blaikie:** Je veux intervenir dans ce débat sur le GATT. Il est intéressant d'écouter M. MacLaren. Lorsqu'on parle d'un dossier, tout dépend de quel Libéral on écoute. Le projet de loi C-91 est l'une de ces mesures désastreuses que l'on va imposer au pays, si l'on en croit Ron MacDonald, le député de Dartmouth. Il se trouve que je partage cet avis.

Mais si vous écoutez M. MacLaren, qui est l'un des Libéraux les plus honnêtes qui soient, ce projet de loi n'est pas vraiment si néfaste parce que les mesures qu'il contient vont de toute façon voir le jour dans le cadre du GATT. Je pense que nous voyons là le clivage qui existe à l'intérieur du Parti libéral entre ceux qui défendent plus visiblement le patronat, qu'il s'agisse du projet de loi C-91, de l'Accord de libre-échange nord-américain ou de l'Accord de libre-échange canado-américain.

Pour ce qui est du GATT—je regrette que M. MacLaren ne soit pas là car mes propos lui sont destinés autant qu'à vous, mais il pourra toujours lire le compte rendu. Le fait est que l'Accord de libre-échange canado-américain et l'ALENA font office de cheval de Troie dans les négociations du GATT. Si on peut mener à bien un projet-pilote de libre-échange et de services dans le cadre du traité canado-américain, et si on peut faire autre chose dans le cadre de l'ALENA, cela renforce votre position à la table des négociations du GATT. Ce dernier n'est pas une organisation dénuée d'idéologie; c'est le lieu où les mêmes gens ayant les mêmes objectifs commerciaux et le même programme idéologique que les rédacteurs du traité de libre-échange canado-américain et de l'ALENA se réunissent pour rédiger l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Ils voudraient que toutes ces ententes soient axées sur les mêmes principes.

Donc, s'ils peuvent réaliser dans le contexte nord-américain ce qu'ils espèrent un jour mettre en place à l'échelle planétaire, le fait d'affirmer que cela va se faire de toute façon dans le cadre du GATT n'infirme pas l'argumentation des adversaires de tous ces accords de libre-échange. Cela ne se fera au GATT que si nous échouons dans notre lutte contre ces mesures dans le contexte de l'ALE et de l'ALENA.

Finalement, si nous échouons à l'égard de ces deux traités, il nous faudra combattre cette philosophie particulière au GATT. Mais ce sera d'autant plus difficile et ne concernera même pas le Canada, car même si les autres pays du monde ne sont pas suffisamment naïfs pour avaler l'argument des Américains, nous-mêmes aurons déjà signé de notre sang l'ALENA et le traité de libre-échange canado-américain.

Nous sommes donc les cobayes du monde. Ils se disent probablement que s'ils peuvent faire avaler cela aux Canadiens, ils réussiront à en faire autant avec le reste du monde. C'est cela qui se passe. J'aimerais votre avis.

**M. Doer:** Nous sommes d'accord avec vous dans les grandes lignes et nous espérons que le pont de Lockport—nous sommes tous favorables à quelque aide pour cette ville touristique au cours des 31 prochains jours avant que le pont ne soit fermé.

**M. Blaikie:** Où les gens vont-ils aller le dimanche après-midi si l'on ferme le pont de Lockport?

[Texte]

**Mr. Doer:** You have to go to those open malls now. I'm going to keep going to Lockport.

**Mr. Blaikie:** Perhaps I could explain again, in the absence of Mr. MacLaren, what has taken place and what was going on with his questions, because what Mr. MacLaren and others of his crowd don't seem to realize is that there is a philosophical dimension to this issue and Mr. Doer mentioned it.

It's not just whether these agreements are good or bad agreements; it's that these agreements embody a particular way of looking at the world and at the economy. They change the universe, change the way we see everything, and elevate the marketplace and market values in a way that puts all other values we have sometimes held to be important in this country in a secondary position.

In the post-war world we've had a mixed economy, we've had some things taken out of the marketplace, such as medicare or health care, which have been made to work better and for more people because they are out of the marketplace. We've also left some things to be dealt with entirely by the marketplace and other things to be dealt with by crown corporations. What these agreements do, Mr. Chairman, is they say all that is passé, that the real thing is free trade, the real thing is the marketplace, and anything else is just a kind of a leftover anomaly soon to be gobbled up in one way or another by this sort of particular philosophy.

• 1200

I say there is no such thing as a free trade agreement. That is an illusion like free enterprise. That's why we are against any free trade agreement.

**The Chairman:** A final comment to Mr. Doer.

**Mr. Doer:** I was hoping the provincial government would have taken a position. I think they are the last government in Canada to take a position one way or the other. I am sure the committee is aware of that. They have conducted their complete sectoral meetings. They have been meeting with agricultural groups.

Mr. Clark asked about all the agricultural groups in Canada. I have talked to people informally, but I don't think it's my job to say that they are opposed or split, or to name the groups. So there are some pieces missing in our sectoral analysis because we are just the opposition, not the government.

Generally speaking, we believe this is not a good proposal for Manitoba, that it's going to hurt Manitoba jobs and Manitoba opportunity, and we would urge the committee not to support the NAFTA agreement before you on behalf of the Manitoba people we have listened to.

Thank you very much for the opportunity to present to you today.

**The Chairman:** Thank you.

[Traduction]

**M. Doer:** Il faudra passer son temps dans les centres commerciaux qui restent maintenant ouverts. Pour ma part, je continuerai à aller à Lockport.

**M. Blaikie:** Je devrais peut-être réexpliquer, en l'absence de M. MacLaren, ce qui s'est dit et quelles étaient les réponses à ces questions, car ce que M. MacLaren et d'autres de sa bande ne semblent pas réaliser, c'est qu'il y a une dimension philosophique à tout ce débat et M. Doer l'a mentionnée.

Il ne s'agit pas seulement de savoir si ces accords sont bons ou mauvais; il faut voir si ces accords ne concrétisent pas une vision particulière du monde et de l'économie. Ils transforment l'univers, changent la façon dont nous concevons tout et élèvent le marché et les valeurs du marché à un rang tellement privilégié que toutes les autres valeurs que nous avons pu juger importantes dans notre pays sont reléguées à un rang subalterne.

Dans la période de l'après-guerre, nous avons une économie mixte, un certain nombre de choses étaient mises à l'abri du marché telles que l'assurance-maladie ou les soins de santé, ce qui a permis de mieux servir un public plus large. Certains éléments étaient laissés entièrement à la discrétion du marché et d'autres étaient du ressort de sociétés d'État. Or, monsieur le président, ces traités reviennent à dire que tout cela est du passé, que seuls comptent le libre-échange et le marché et que tout le reste n'est qu'une survivance bizarre qui doit céder la place prochainement, d'une façon ou d'une autre, à cette philosophie particulière.

Je prétends que le libre-échange n'existe pas. C'est une illusion comme la libre entreprise. C'est pourquoi nous sommes opposés à tout accord de libre-échange.

**Le président:** Une dernière remarque, monsieur Doer.

**M. Doer:** J'aurais espéré que le gouvernement provincial prenne position. Je pense que c'est le dernier gouvernement au Canada à pouvoir prendre position. Je suis sûr que le comité le sait. Il a mené toutes ces consultations sectorielles et a rencontré les groupements agricoles.

M. Clark a demandé quelle était la position de tous les groupements agricoles du Canada. J'ai parlé aux gens officiellement, mais je ne pense pas qu'il m'appartienne de dire qu'ils sont opposés ou divisés, ni de nommer les groupes. Il manque donc certains éléments à notre analyse sectorielle car nous ne sommes que l'opposition, et non le gouvernement.

Généralement parlant, nous pensons que ce traité n'est pas avantageux pour le Manitoba, qu'il va faire perdre des emplois au Manitoba et le pénaliser; nous exhortons par conséquent votre comité, au nom des Manitobains que nous avons entendus, à rejeter l'ALENA.

Merci beaucoup de cette occasion de nous exprimer à votre comité aujourd'hui.

**Le président:** Je vous remercie.



[Text]

I remind committee members that we are back here at 1 o'clock for a presentation from Reimer Express.

## AFTERNOON SITTING

• 1309

**The Chairman:** Reconvening the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade, our first witness this afternoon is Dr. Donald S. Reimer from Reimer Express Enterprises Ltd. He's president and chief executive officer.

I ask Dr. Reimer to make an opening statement and then we'll open it up to questions from the members.

• 1310

**Dr. Donald S. Reimer (Chief Executive Officer, Reimer Express Enterprises Ltd.):** Thank you very much. Thank you for inviting me to address the committee in my capacity as chairman of the Sectoral Advisory Group on International Trade for Transportation Services, one of 15 such sectoral advisory groups.

Today I wish to give you a quick profile of the Canadian transportation services industry, including the SAGIT's vision of the industry in North America, and then some of the specific interests concerning NAFTA. If time permits, I'd also like to briefly touch on some of the continuing concerns of our SAGIT about the future prosperity of the Canadian transportation services industry.

The transportation services SAGIT was invited by the Minister of Industry, Science and Technology and Minister for International Trade, the Hon. Michael Wilson, to examine how Canadian commercial interests can maximize their benefits in the North American Free Trade Agreement, commonly referred to as NAFTA.

As an industry we've been pleased with the consultation process and the hard work by NAFTA negotiators in advancing the interests of our sector. The consultation process involved ITAC, the International Trade Advisory Committee, and the SAGIT sectoral adviser groups on international trade. We received regular and frank briefings by the Canadian negotiating team. The format provided for industry views and objectives to be fully understood and considered by government negotiators, and it allowed the private sector members to provide advice and seek clarification. The ongoing use of this consultative framework should ensure effective implementation of the trade agreement and the timely identification of future Canadian commercial interests with respect to the SAGIT vision.

The SAGIT believes that Canada can have a healthy, vibrant and competitive transportation service industry, one which can be successful under North American free trade. To respond to the challenges and opportunities Canadian

[Translation]

Je rappelle aux membres du comité que nous reprendrons nos travaux à 13 heures, avec un exposé de Reimer Express.

## SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

**Le président:** Nous reprenons les travaux de ce sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Notre premier témoin cet après-midi est M. Donald S. Reimer, représentant Reimer Express Enterprises Ltd. dont il est le président-directeur général.

Je vais demander à M. Reimer de faire une déclaration liminaire et donner ensuite la parole aux membres pour qu'ils posent des questions.

**M. Donald S. Reimer (président-directeur général, Reimer Express Enterprises Ltd.):** Merci beaucoup. Je vous remercie de votre invitation à prendre la parole devant votre comité en ma capacité de président du groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur pour les services de transport, l'un de 15 groupes de consultations sectorielles du même genre.

Je veux aujourd'hui vous donner un aperçu rapide du secteur canadien des transports, ainsi que de la manière dont le groupe de consultations voit cette industrie en Amérique du Nord, puis aborder certains points particuliers relatifs à l'ALENA. Si le temps le permet, j'aimerais également parler brièvement de certaines préoccupations que notre groupe continue à nourrir quant à la prospérité future des services de transport au Canada.

Le GCSCE des services de transport a été invité par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et le ministre du Commerce extérieur, l'honorable Michael Wilson, à examiner comment les intérêts commerciaux canadiens pourraient être optimisés dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain, connu sous le nom d'ALENA.

Dans notre secteur, nous sommes satisfaits du processus de consultation et de la manière dont les négociateurs de l'ALENA ont protégé nos intérêts. La consultation a mis en jeu le CCCE, le Comité consultatif sur le commerce extérieur, et les divers groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur. Nous avons été régulièrement et franchement tenus au courant par l'équipe de négociation canadienne. Cette structure a fait que les vues et les objectifs de l'industrie étaient pleinement compris des négociateurs gouvernementaux et a permis aux entreprises du secteur privé d'offrir des conseils et de demander des clarifications. Le maintien en place de ce cadre de consultation devrait assurer une bonne mise en oeuvre de ce traité commercial et l'identification en temps opportun des intérêts commerciaux canadiens futurs à la lumière de la vision du groupe sectoriel.

Notre groupe considère en effet que le Canada peut se doter d'un secteur des transports dynamique et compétitif qui saura tenir sa place sous le régime du libre-échange nord-américain. Pour relever les défis et saisir les occasions, les

## [Texte]

transportation carriers seek to operate under the policy of harmonized technical and fiscal regulations and with procedures which prevent anti-competitive public and private practices. Those conditions don't yet exist, but the trade agreement's a good start.

The competitiveness and well-being of the Canadian transportation service industry is of vital importance to Canada. It's a large service industry, which directly employs over 470,000 people and earns revenues that exceed \$33 billion Canadian. In addition to the 470,000 employees, it pays tax to all levels of the Canadian government.

The services provided by the transportation industry are vital to the efficiency of manufacturing and trade and to the well-being of the tourism industry.

Transportation and other logistics costs are estimated to exceed 20% of the value of Canadian goods sold in the international or foreign markets.

Canadian transportation service providers must have greater flexibility to become more productive, more efficient, and more innovative in meeting customer needs.

It may be stating the obvious, but it bears repeating: if we hobble the efficiency of our transportation industry we hobble the effectiveness of our trade links. We must keep reminding our policy-makers that producing goods and getting them to market are part of the same thing.

NAFTA is really the second step in this big program. As you know, we signed a free trade agreement with the United States not long ago. From a transportation standpoint, the process leading to a trilateral or North American free trade agreement is especially important, because it provides an opportunity to get it right this time.

NAFTA is the first international agreement that attempts to deal with transportation services. It deals with national treatment of investment, cross-border operations and cabotage, which is operating wholly within another country.

The NAFTA transportation service negotiations were basically about an opening up of Mexico's very restrictive regime that totally forbids foreign ownership and operation of a transport service within the country of Mexico.

The discussions focused on surface modes. Cabotage wasn't on the table. Of course, cracking the perennial reluctance by the United States to budge on the U.S. maritime Jones Act, our major objective was to include the transportation sector in the agreement, as it was not possible to do when negotiating the free trade agreement. Some of you will remember that it was particularly removed from the free trade agreement negotiations.

## [Traduction]

transporteurs canadiens aspirent à des régimes de réglementation technique et fiscale harmonisés et à des mécanismes qui interdisent les pratiques anticoncurrentielles tant dans le secteur public que privé. Ces conditions ne sont pas encore réalisées, mais l'Accord de libre-échange est un bon début.

La compétitivité et la santé du secteur canadien des transports est d'une importance vitale pour le Canada. C'est là un important secteur d'activités qui emploie directement plus de 470 000 personnes et a un chiffre d'affaires supérieur à 33 milliards de dollars canadiens. Outre la masse salariale des 470 000 employés, le secteur contribue des impôts à tous les paliers de gouvernement au Canada.

Les services assurés par les entreprises de transport sont d'une importance vitale au bon fonctionnement des industries de transformation et du commerce, ainsi qu'à la santé de l'industrie touristique.

On estime à plus de 20 p. 100 de la valeur des biens canadiens vendus à l'exportation le coût du transport et d'autres services logistiques.

Les fournisseurs canadiens de services de transport doivent avoir une plus grande flexibilité pour répondre aux besoins de leurs clients d'une manière plus productive, plus efficiente et plus innovatrice.

C'est peut-être une évidence mais qui vaut la peine d'être rabâchée: si l'on nuit à l'efficacité de notre industrie des transports, on entrave nos échanges commerciaux. Il nous faut rappeler sans cesse à nos responsables politiques que la production des biens et leur acheminement vers les marchés sont indissociables l'un de l'autre.

L'ALENA est réellement la deuxième étape de ce vaste programme. Comme vous le savez, nous avons signé il y a peu de temps un accord de libre-échange avec les États-Unis. Du point de vue des transports, le processus conduisant à un accord de libre-échange trilatéral ou nord-américain est particulièrement important, car nous avons là l'occasion de faire les choses bien cette fois-ci.

L'ALENA est le premier accord international qui cherche à englober les services de transport. Il couvre le traitement national des investissements, les mouvements transfrontières et le cabotage, c'est-à-dire les services rendus entièrement dans les frontières d'un pays étranger.

Les négociations intéressant les services de transport de l'ALENA portaient essentiellement sur l'ouverture du régime mexicain extrêmement restrictif qui interdit totalement la propriété et l'exploitation étrangères d'un service de transport au Mexique.

Les discussions se concentraient sur les modes de surface et n'incluaient pas le cabotage. Bien sûr, désireux de contrer la réticence ancienne des États-Unis à remettre en question la loi Johns sur le transport maritime, nous cherchions avant tout à englober les transports dans le traité, ce que nous n'avions pu faire au moment de la négociation de l'Accord de libre-échange canado-américain. Certains d'entre vous se souviendront que ce secteur était spécifiquement exclu de ces négociations.



[Text]

• 1315

This has now been achieved, although the results vary by sub-sector. Of course it was agreed to remove air from the negotiations. A major benefit of inclusion is increased access to business opportunities via more open markets for the cross-border delivery of goods and services and new investment opportunities.

Benefits will also flow from the process of developing non-trade distorting standards and access to dispute settlement mechanisms. SAGIT members believed users and carriers can benefit considerably from NAFTA as long as domestic problems are rationalized and harmonized with those of the United States and Mexico.

Members of the SAGIT were unanimous in endorsing the inclusion of transportation in NAFTA. The resolution of transportation issues would be to the mutual benefit of industry and its customers.

For a minute I'll talk about modal goals. Our SAGIT'S goal in NAFTA included improved access for suppliers of maritime service and trade-facilitating services, and the ability to invest in transportation companies in Mexico. Again, the negotiations were excluded. This was negotiated on a sort of multilateral basis to ensure temporary entry for Canadian operators of trucks and buses. Canadian surface carriers should be able to travel to Mexico with full cargoes, with the right to pick up freight along the way and to return to Canada fully loaded.

In the maritime area securing access for the Canadian industry in both the U.S. and Mexican markets, removal of measures that inhibit the ability of Canadian ship repair and ship industry to gain business in the U.S., liberalized the Canadian access to U.S. markets to at least levels comparable to those enjoyed by the U.S. in Canada; and of course customs entry to ensure the customs administration provided in NAFTA will allow Canada-Mexico trade to be carried out efficiently without being duly impeded by U.S. customs regulation.

I think that's enough for my opening comments. I'd be happy to try to answer some questions if you have any.

**Mr. Blaikie:** One thing caught my ear. You said you thought it would be a good deal as long as there was a harmonization between Canada, Mexico, and the United States. That's not exactly what you said, but you said there was something that had to happen in Canada in order for it to be a good deal from your point of view. What is that?

**Dr. Reimer:** It's the view of the Canadian transportation industry that it operates at some disadvantage to American similar companies. It's the view of the industry that if things are more desirable to do something elsewhere in the world community in which we find ourselves, carriers' domicile could tend, or trend—it could be a trend—to move to a more economic place. This includes the railroads, the motor carriers particularly, and the shipping companies. In fact I

[Translation]

Cela, nous l'avons maintenant obtenu, encore que les résultats varient selon la branche. Bien sûr, il a été convenu d'exclure les transports aériens des négociations. Un gros avantage de l'inclusion, c'est l'amélioration des perspectives commerciales grâce à l'ouverture des marchés à la livraison transfrontières de biens et de services et aux investissements.

Des avantages découleront également de l'adoption de normes qui ne faussent pas les échanges et de mécanismes de règlement des différends. Les membres du CCSCE estiment que les transporteurs et les usagers peuvent tirer grand parti de l'ALÉNA, pourvu que les problèmes intérieurs soient rationalisés et harmonisés avec ceux des États-Unis et du Mexique.

Les membres du groupe sectoriel ont été unanimes à soutenir l'inclusion des transports dans l'ALÉNA. Le règlement des problèmes de transport seraient à l'avantage mutuel des entreprises de transport et de leurs clients.

Je parlerai un instant des objectifs mode par mode. L'objectif général du groupe sectoriel pour l'ALÉNA comprenait un meilleur accès pour les fournisseurs de services maritimes et de services facilitant le commerce et la possibilité d'investir dans des entreprises de transport au Mexique. Là encore, les négociations ont laissé de côté cet aspect. Ces mesures ont été négociées sur une sorte de base multilatérale afin d'assurer l'accès temporaire des entreprises de camionnage et d'autocar canadiennes. Les transporteurs de surface canadiens devraient pouvoir entrer au Mexique avec des cargaisons pleines et avoir le droit de prendre du fret en cours de route pour revenir au Canada entièrement chargés.

Dans le secteur maritime, l'accès des transporteurs canadiens aux marchés tant américains que Mexicains, la suppression des mesures qui empêchent les chantiers canadiens de construction et de réparation navale de s'implanter aux États-Unis, ont libéralisé l'accès canadien aux marchés américains et l'ont porté à un niveau au moins comparable à l'accès des États-Unis aux marchés canadiens; et, bien sûr, les facilités douanières prévues dans l'ALÉNA permettront aux échanges canado-mexicains de se faire efficacement sans être indûment gênés par la réglementation douanière américaine.

Je m'en tiendrai là pour ce qui est de ma déclaration liminaire. Je serai ravi de répondre à quelques questions, si vous en avez.

**M. Blaikie:** Vous avez dit une chose qui m'a accroché l'oreille. Vous disiez que ce serait un bon traité à condition qu'il y ait harmonisation entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. Ce n'est pas exactement ce que vous avez dit, mais vous semblez avancer qu'un certain nombre de choses devraient se faire au Canada pour que ce traité soit une bonne affaire, de votre point de vue. De quoi s'agit-il?

**M. Reimer:** Les transporteurs canadiens se sentent quelque peu désavantagés par rapport à leurs homologues américains. Les transporteurs estiment que s'il est plus rentable de s'établir dans un pays autre, les transporteurs pourraient avoir tendance—ce pourrait devenir une tendance,—à déménager ailleurs. C'est le cas des chemins de fer, des camionneurs plus particulièrement, et des compagnies maritimes. En fait, la situation est assez généralisée. Nous

[Texte]

think it's pretty general. We believe the Government of Canada needs to look carefully at where disadvantages are to make sure we in Canada attract others rather than lose Canadians to other places.

**Mr. Blaikie:** What would have to happen?

**Dr. Reimer:** What we're saying is there should be no laws that... We know these are not as simple as they sometimes appear, that there are more things to it than a simple law that you may read or the regulation that flows from it. We believe right now it's cheaper to operate in the United States. We know it is. There is some disagreement as to how much, and there's some disagreement as to what it is. We know about taxes and that assets purchased for the use of transportation cannot be written off as rapidly in Canada as in the U.S. General taxes are higher. Fuel taxes are higher.

We don't need to do this. But if we don't do it, with or without NAFTA there will be a tendency for carriers to operate in a more dominant way in the United States than in Canada. That's possible today. Of course many companies have moved their places of domicile, the dominant parts of their operations, to the U.S.A.

• 1320

I can explain how that works. A company can operate from Canada to the United States. Let us pick two towns, Chicago and Toronto. You can operate from Chicago to Toronto and back, or from Toronto to Chicago and back. In one case you would have a domicile in Toronto, in the other you would have a domicile in Chicago. If you operate in Chicago, you live with the United States rules, in the main, except for some very specific things that happen while you are a foreigner in Canada. If you are domiciled in Toronto, you operate with the Canadian rules, in the main, except for some specific matters that apply to the actual incursion into another country.

We are saying Canada, being a world trader and a country with an enormously long border with the biggest economy in the world, has to look carefully. We can't put our heads in the sand and say, oh, that doesn't suit us, because if we then lose that part of the industry, we are much worse off than if we had done it.

I know the railroads will say the fuel taxes to run a train from the east coast of the U.S. to the west coast of the U.S., whereas doing that in Canada... if we pick the New York-Montreal areas as the typical end-points, and maybe Seattle-Vancouver as the others, the fuel taxes on the difference are on the order of \$7,000 for one train. I could be out a bit. That number gives you an idea of the magnitude.

We know, the way things flow back and forth, any number of products can be moved in the United States or can be moved in Canada. Some commodities have no real home. It is just a matter of cost.

[Traduction]

pensons que le gouvernement canadien doit regarder de très près où se situent ces désavantages, afin que le Canada attire d'autres entreprises plutôt que de perdre les siennes au détriment de l'étranger.

**M. Blaikie:** Et que faudrait-il faire pour cela?

**M. Reimer:** Nous disons qu'il ne devrait pas y avoir de lois qui... Nous savons que tout cela n'est pas aussi simple qu'il semble parfois, que le seul facteur n'est pas une loi toute simple que l'on peut lire ou le règlement qui en découle. Nous pensons qu'à l'heure actuelle, l'exploitation coûte moins cher aux États-Unis. Nous savons qu'il en est ainsi. Il y a quelques désaccords quant à l'ampleur de l'écart et à la nature de nos désavantages. Nous savons que les taxes et le matériel de transport ne peuvent être amortis aussi rapidement au Canada qu'aux États-Unis. La fiscalité, en général, est plus lourde. Les taxes sur le carburant sont plus élevées.

Nous ne sommes pas obligés de nous aligner. Mais si nous ne le faisons pas, avec ou sans l'ALÉNA, les transporteurs auront tendance de plus en plus à préférer les États-Unis au Canada. Ils peuvent déjà s'y établir. En effet, de nombreuses entreprises ont déplacé leur siège aux États-Unis.

Je peux vous expliquer comment cela fonctionne. Une compagnie établie au Canada peut exercer des activités aux États-Unis. Prenons deux villes: Chicago et Toronto. La boucle peut être Chicago-Toronto et retour, ou bien Toronto-Chicago-retour. Dans un cas, vous êtes installé à Toronto et dans l'autre, à Chicago. Si vous êtes établi à Chicago, vous suivez les règles américaines, pour la plupart, exception faite de certaines choses qui interviennent lorsque vous êtes un étranger au Canada. Si vous êtes établi à Toronto, vous fonctionnez dans le cadre des règles canadiennes, exception faite de certaines choses qui interviennent lorsque vous êtes à l'étranger.

Ce que nous disons, c'est que le Canada, en tant que nation commerçante et pays qui partage une frontière extrêmement longue avec la plus grosse puissance économique au monde, doit faire très attention. Nous ne pouvons pas nous permettre de pratiquer la politique de l'autruche et de dire, oh, cela ne nous convient pas, car si nous perdons cette partie de l'industrie, notre situation sera bien pire.

Je sais que les compagnies de chemins de fer diront que les taxes sur le carburant qui doivent être payées pour un train qui va de la côte est américaine à la côte ouest américaine... alors qu'au Canada... si l'on prend New York et Montréal comme destinations et peut-être Seattle et Vancouver comme points de départ, l'écart en ce qui concerne les taxes sur le carburant est de l'ordre de 7 000\$ pour un seul train. Je me trompe peut-être un petit peu dans un sens ou dans l'autre, mais ce chiffre vous donne néanmoins un ordre de grandeur.

Nous savons, vu les mouvements qui se font dans un sens et dans l'autre, que quantité de produits peuvent être bougés à l'intérieur des États-Unis ou du Canada. Certains produits n'ont aucune base réelle. C'est une simple question de coût.



[Text]

So we need to look at it; and of course we have spoken to various departments, telling them, who is to say certain things should be done in the United States? Toronto is as close to Chicago as Chicago is to Toronto, and it can be done either way.

What I am trying to communicate, as the chairman, is that we need to look carefully at Canada's upside. What are our opportunities if we do such and such, things we now take for granted, saying oh sure, we do such and such. . . you can't imagine the Burlington Northern doing such and such in Canada. I say why can't you? If certain things were cheaper, we could. But if they are more expensive, maybe we can't. Maybe on balance we would be ahead. That was really what I was trying to say.

**Mr. Blaikie:** I am not unfamiliar with the problem, although I generally tend to look at it from the point of view of railroads rather than from that of the trucking industry. Certainly the argument about the fuel tax is something. . . something has to be done about it.

But it does raise this other dimension of it. I could get into a discussion about the fuel tax from the railway's point of view. The fuel tax was originally intended to pay for roads. So from the railway's point of view, they are paying for the roads and they are paying for their own roadbed. That is one of the biases in the transportation infrastructure, as far as I am concerned. You probably look at it from a different point of view.

The larger point I am trying to make here is this. You see, if we do have to lower the taxes in this free trade environment. . . and we already have free trade in transportation, basically, because deregulation is the equivalent to free trade in transportation. So even though transportation services weren't in the 1988 agreement, they didn't really need to be, in some senses, because we were already in a deregulated environment.

Just by way of making the point that critics of the agreement try to make to you, if we are in a deregulated or free trade environment, one of the things we said was that eventually we will have to harmonize our tax structure. The money Canadian railways and Canadian trucking firms paid prior to. . . , and still do pay, goes into paying for things that aren't paid for through the public treasury in the United States. We pay for our health care system through the public treasury. That's why in some cases we have higher taxes. This is why everything is linked to everything else.

Before deregulation, things went over Canadian rails and Canadian roads. It wasn't that there wasn't intercontinental traffic. Nevertheless, you get into this deregulated atmosphere and the next thing you know you have people like Mr. Reimer, and others, the railways and everybody, coming and saying that the tax system has to change. By that they mean that the railways and the trucking companies have to pay less in taxes.

[Translation]

C'est pourquoi il nous faut nous y pencher, et nous avons bien sûr discuté avec des gens dans différents ministères en leur soumettant la question suivante: qui peut dire que certaines choses devraient être faites aux États-Unis? Toronto est aussi près de Chicago que Chicago l'est de Toronto, et ça peut être fait dans un sens ou dans l'autre.

Ce que j'essaie de vous faire comprendre, en tant que président, c'est qu'il nous faut examiner attentivement le côté positif pour le Canada. Quelles sont les possibilités pour nous si nous faisons telle chose, et je songe aux choses que nous tenons pour acquises en disant ah oui, nous faisons cela. . . Vous ne pouvez pas imaginer que Burlington Northern fasse telle ou telle chose au Canada. Moi, ce que je dis, c'est pourquoi pas? Si certaines choses étaient moins coûteuses, ce serait possible. Mais si elles coûtent plus cher, peut-être que c'est impossible. Peut-être que, tout compte fait, on ne s'en porterait pas plus mal. Voilà ce que je voulais vous dire.

**M. Blaikie:** Ce problème ne m'est pas étranger, même si j'ai tendance à voir cela du point de vue des chemins de fer plutôt que du secteur du camionnage. L'argument invoquant la taxe sur le carburant est une chose. . . Il faut absolument que quelque chose soit fait.

Mais cela soulève une toute autre dimension. Je pourrais engager la discussion sur les taxes sur le carburant du point de vue des chemins de fer. Au départ, cette taxe avait pour objet de payer pour les routes. Les compagnies de chemins de fer estiment qu'elles paient pour les routes et également pour leur propre plate-forme. À mon avis, c'est là une des injustices qui existent dans le cas de l'infrastructure de transport. Votre perspective est cependant sans doute différente.

La question plus large dont je voulais traiter est la suivante. Vous voyez, s'il nous faut réduire les taxes dans ce contexte de libre-échange. . . et il y a déjà, au fond, libre-échange dans le domaine des transports, étant donné que la déréglementation équivaut à une entente de libre-échange dans les transports. . . Par conséquent, même si les services de transport n'étaient pas visés par l'accord de 1988, peu importe, dans un sens, car ce secteur avait déjà été déréglementé.

Pour reprendre ce que les opposants de l'accord vous disent sans doute, si nous fonctionnons dans un contexte de déréglementation ou de libre-échange, l'une des choses qui a été dite est qu'il nous faudrait un jour harmoniser nos structures fiscales. L'argent que versent les compagnies de chemins de fer et les sociétés de camionnage canadiennes—et elles le font toujours—sert à payer les choses qui ne sont pas payées par le trésor public aux États-Unis. Nous finançons notre régime de soins de santé à même le trésor public. C'est pourquoi dans certains cas nous payons plus d'impôt. C'est pourquoi chaque chose est liée à tout le reste.

Avant la déréglementation, les marchandises étaient transportées en empruntant des voies ferrées canadiennes et des routes canadiennes. Ce n'est pas qu'il n'y avait pas de trafic intercontinental. Néanmoins, la déréglementation s'installe et tout d'un coup, il y a des gens comme M. Reimer et d'autres, les compagnies de chemins de fer et tout le monde, qui viennent dire qu'il faut que le régime fiscal change. Mais ce qu'ils veulent dire par là, c'est qu'il faut que les compagnies de chemins de fer et de camionnage paient moins d'impôt.

[Texte]

[Traduction]

• 1325

If they pay less in taxes, then we have to either raise that money from somewhere else or cut services, cut what the taxes are being spent for.

I just go back to our original contention about this agreement, that they're not isolated commercial arrangements but that there's a chain reaction. If you create a level playing field in one area, then sooner or later you're going to get a level playing field socially and in every other respect. We are now in a position where we have to choose between reducing the taxes on industries such as transportation services, which are at risk because of our higher tax regime in this deregulated environment, and the services that we are able to provide because we've had that higher tax regime. That's a choice I don't think we would have had to face had we not had these agreements imposed on us or, if not agreements, policies such as deregulation. That's not a question; that's just a comment.

**Dr. Reimer:** Could I respond? I consider myself an intermodal person. I have some understanding of and interest in all the modes and indeed use all the modes and don't limit myself to one.

Of the taxes the federal government collects on diesel fuel, I understand that only 5% is used to build and repair roads and 95% is used for general revenues. That's number one.

Number two is that we have any number of studies that show that heavy trucks in Canada pay for all of the infrastructure required. Even though many of my buddies are in the railway system, that's the one area in which they are a little clouded. But I have no trouble arguing for them that they are right in their argument about the variation between taxes in Canada and the U.S.A. They're right there, so I'm fair.

I'm saying that if we in Canada have a choice between collecting the taxes we're collecting now and not collecting them, then we should not give up the revenue. But we don't have the choice because tens of millions of dollars of transportation service money is spent in the U.S. because it's cheaper than in Canada. So it's not a matter of saying, have we a choice? We don't have a choice. Therefore we have to say, okay, what level of business could we re-attract to Canada? For example, some of my companies operate and have operated millions of miles in the United States; it's just a matter of either convenience or economy. Could that be attracted to Canada? Sure. Could the Burlington Northern's freight run on the CNR system? Sure, it could, because they're running parallel for 4,000 kilometres or more.

**Mr. Blaikie:** It's not quite parallel; there's Lake Superior.

Si elles en paient moins, alors, il nous faut soit aller chercher l'argent ailleurs, soit réduire les services où sont dépensés les fonds recueillis sous forme de taxes.

J'en reviens à notre prise de position originale au sujet de cet accord: il ne s'agit pas d'arrangements commerciaux isolés; il y a une réaction en chaîne. Si vous créez un environnement uniforme dans un domaine, alors vous aurez, tôt ou tard, un environnement uniforme sur le plan social ainsi que sur tous les autres. Nous nous trouvons aujourd'hui dans une situation dans laquelle il nous faut choisir entre réduire les taxes exigées des industries, comme par exemple celle des services de transport, qui se trouvent dans une situation difficile à cause des taxes plus élevées qu'impose notre régime dans ce contexte déréglementé, et réduire les services que nous sommes en mesure d'offrir grâce, justement, à ce régime fiscal différent, qui exigeait le versement d'impôts plus élevés. C'est un choix auquel nous n'aurions sans doute pas été confrontés, selon moi, si l'on ne nous avait pas imposé ces ententes, ou sinon des ententes, des politiques comme celle de la déréglementation. Ce n'est pas là une question. C'est une simple observation.

**M. Reimer:** Puis-je répondre? Je pense avoir une perspective «intermodale». Je comprends tous les modes et je m'intéresse à chacun d'eux. En fait, loin de me limiter à un seul d'entre eux, je fais appel à tous les modes.

Si j'ai bien compris, seuls 5 p. 100 de la totalité des taxes perçues par le gouvernement fédéral pour le diesel servent à la construction et à la réparation de routes, tandis que 95 p. 100 sont versées aux recettes générales. Voilà une première chose.

Deuxièmement, diverses études montrent que les camions lourds au Canada financent la totalité de l'infrastructure requise. Même si j'ai de nombreux copains dans les chemins de fer, c'est dans ce secteur que les choses sont les moins limpides. Je n'ai cependant aucune difficulté à dire à leur place qu'ils ont raison dans leur argumentation relativement aux écarts au niveau fiscal entre le Canada et les États-Unis. Ils ont raison là-dessus, et je veux être juste.

Ce que je dis, c'est que si nous avons au Canada un choix entre percevoir les taxes que nous percevons aujourd'hui et ne pas les percevoir, je pense que nous ne devrions pas laisser tomber ces revenus. Mais nous n'avons pas le choix, car des dizaines de millions de dollars correspondant à des services de transport sont dépensés aux États-Unis parce que c'est moins coûteux là-bas qu'au Canada. Il ne s'agit donc pas de demander si nous avons un choix. Nous n'avons aucun choix. C'est pourquoi il nous faut nous demander quel pourcentage des activités nous pourrions récupérer ici au Canada. Par exemple, certaines de mes compagnies assurent et ont assuré plusieurs millions de milles de transport aux États-Unis. C'est une question d'ordre financier ou pratique. Le Canada pourrait-il obtenir telle ou telle chose? Bien sûr. La Burlington Northern pourrait-elle emprunter le système du CN? Bien sûr. Étant donné que les deux sont parallèles sur au moins 4 000 km.

**M. Blaikie:** Ce n'est pas tout à fait parallèle. Il y a le lac Supérieur.



[Text]

**Dr. Reimer:** What I'm saying is when you get to the points where you want to go, though, they're very comparable. If you take Vancouver, Montreal, or New York, those points are common. Seattle and Vancouver are common points, if you have 4,000 between them, and you can do it this way or that way. One of my companies has had any number of movements from the Vancouver area to Toronto through the United States. All I'm saying is, why? It's just a matter of survival economics.

This is a two-part thing. I think we're speaking about the NAFTA today. The free trade agreement was a different kind of agreement. As you said, transportation was not the prime issue, but the re-regulatory process that took place before it really cut the die, in a sense; that's what did it.

I have my own views about re-regulation and deregulation. I believe they're far more complicated than any government should handle in that way, no matter how good they are. So I think lots of things weren't done quite the way transportation people might have done them. But that's not for now.

We're here now and, being here, in my view the NAFTA is better for Canada than not to have the NAFTA. That's why I served on the SAGIT: it helps open a very small market, because Canada's market is too small for almost all purposes unless you're doing something that can be done that small. That's number one.

• 1330

Number two is we have no option but to be part of it, because if we're not part of NAFTA and the United States negotiates separately with Mexico, then they would find themselves in a position where we would have foreign products that couldn't be shipped to Mexico because it didn't fit, and we would not be able to send to Tennessee what we're sending now. I'll explain this. Maybe no one has thought of it, and maybe you've all thought of it a hundred times, but I'll do it because I think it's worth it.

Right today we're manufacturing things in Oshawa, which maybe go to Nashville, which are put into a completed car as part of a North American product and sold wherever in North America. We're doing that a million times a day as Canada's part of the United States for the purpose of FTA. So auto parts are going back and forth, back and forth, and they get built anywhere within some tolerances of volume.

The United States being in the middle, the largest economy, now wishes to make an agreement like that with Mexico. So I said to myself, why in the world do we in Canada want to monkey with this thing when we're so busy

[Translation]

**M. Reimer:** Ce que je dis, c'est que si vous arrivez là où vous voulez aller, c'est très comparable. Si vous prenez Vancouver, Montréal ou New York, ces points sont comparables. Seattle et Vancouver sont comparables, s'il y a 4 000 km à faire et que vous pouvez passer par ici ou par là-bas. L'une de mes compagnies a déplacé beaucoup de marchandises de Vancouver à Toronto en passant par les États-Unis. Pourquoi? C'est une simple question de survie. C'est tout ce que je dis.

Il y a deux éléments qui interviennent. Je pense qu'aujourd'hui, nous discutons de l'ALÉNA. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis était une entente d'un autre genre. Comme vous l'avez dit, la question prioritaire n'était pas les transports, mais le nouveau processus de réglementation intervenu auparavant a mis en place les paramètres. Voilà l'explication.

J'ai mes propres théories sur la réglementation et la déréglementation. Je pense que ce sont des choses si compliquées qu'aucun gouvernement, aussi doué soit-il, ne devrait s'y prendre de cette façon. Voilà pourquoi, à mon avis, un grand nombre de choses n'ont pas été faites comme l'auraient souhaité les gens des transports. Mais il s'agit là d'une toute autre question.

Dans le contexte actuel, et c'est de cela qu'il faut parler, il est selon moi préférable pour le Canada qu'il y ait l'ALÉNA. Voilà pourquoi j'ai siégé au GCSCE: cela contribuera à l'ouverture d'un très petit marché, car le marché canadien est trop petit pour la quasi-totalité des choses, à moins qu'il s'agisse d'une chose qui puisse se faire sur une très petite échelle. Voilà pour le premier point.

Deuxièmement, nous n'avons pas de choix, car si nous ne signons pas l'ALÉNA et que les États-Unis négocient séparément avec le Mexique, alors ils pourraient se trouver dans une situation où ils ne pourraient pas envoyer au Mexique nos produits, qui seraient alors considérés comme étrangers, et nous, nous ne pourrions pas envoyer au Tennessee ce que nous y envoyons à l'heure actuelle. Permettez-moi d'expliquer. Peut-être que personne n'y a pensé, ou peut-être que vous y avez tous pensé des centaines de fois, mais je vais néanmoins en parler, parce que je pense que cela en vaut la peine.

À l'heure actuelle, nous fabriquons à Oshawa certaines pièces, qui vont peut-être à Nashville ou qui sont des composantes d'une voiture qui porte l'étiquette de produit non américain et qui est vendue n'importe où en Amérique du Nord. Nous faisons cela des millions de fois par jour dans le contexte de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Des pièces automobiles font sans cesse l'aller-retour, et les voitures sont montées n'importe où, en tenant compte cependant, bien sûr, des volumes prescrits.

Voici que les États-Unis, qui se trouvent au milieu et qui ont l'économie la plus forte, veulent négocier une entente du même genre avec le Mexique. Alors je me dis: pourquoi le Canada voudrait-il s'embarasser d'une chose pareille alors

## [Texte]

trying to get our house in order? Shouldn't we leave that alone? And then I said, no, we can't, because if we don't become part of this agreement, then for the purposes of product moving from this pretending place in Nashville to Mexico City, Canadian components would not be acceptable as U.S. content, because Canadian products were not part of the thing which now would not be called NAFTA but would be called something else, maybe Canada-Mexico. So Canada, to defend its earlier position, has to be part of NAFTA so its Canadian-built parts aren't contraband in that component, because Mexico would say to a Mazda factory in Nashville, you can't include Japanese or Canadian products in the stuff you ship to Mexico because they're dutiable here. It has to be made in the United States completely, or the whole thing is dutiable.

So then that Nashville manager, who works for Mazda or General Motors or Ford, would say for the cars we build here that are going to be used in the United States and Canada we can use castings made in Ingersoll. Because 60% of the product is going to be finished in Mexico, it is too much trouble. Forget about the Canadian parts, and let's make them all here, and then we don't have that conflict all the time with isolated components disqualifying the 10,000 components we ship every Thursday or whatever we do.

Hence, in my view I think NAFTA has no downside for Canada.

**Mr. Bjornson:** Dr. Reimer, if I followed your commentary properly, I was led to believe by your comments that not only was the transportation industry looking at competing within the Mexican market, it almost sounded as if you're now prepared, because of the open market, to do some investment in that area. Maybe you can comment about what you see as the future of Canadian investment into the Mexican marketplace.

**Dr. Reimer:** As you know, I am trying as best as I can to speak on behalf of all the modes of transport with equal lack of bias, so I should be as interested in rail as I am in buses, as I am in ships, as I am in airlines, as I am in motor transport.

U.S. companies are planning as quickly as possible to invest in Mexico, and the reasons that make sense to them would really make sense to Canadian companies as well. Because they are closer and generally much larger, I think it is reasonable to assume they will jump in more quickly in a bigger way than we, because as you know everything here is often one-tenth as big.

Our trade with Mexico, because we're so far away, will always be smaller than trade with the U.S., quite apart from the fact that we are one-tenth the size. If you had an agreement with Singapore, some products that just wouldn't move because of the distance would move if you were closer.

## [Traduction]

qu'il est déjà trop occupé à essayer de mettre de l'ordre dans ses propres affaires? Ne devrions-nous pas laisser cela de côté? Mais je réponds: non, nous ne pouvons pas nous permettre d'agir ainsi, car si nous ne signons pas cette entente, alors, dans le cas de l'exemple que je viens de donner, si la voiture doit aller de Nashville à Mexico, les composantes canadiennes ne seront pas acceptables en tant que contenu américain, étant donné que les produits ne seraient pas couverts par cette chose qui ne porterait plus le nom d'ALÉNA mais qui serait baptisée autrement. Le Canada, donc, pour défendre sa position, doit faire partie de l'ALÉNA afin que les pièces fabriquées au Canada, par exemple, ne soient pas des marchandises de contrebande, car le Mexique dira à une usine Mazda à Nashville: vous ne pouvez pas inclure de produits japonais ou canadiens dans ce que vous envoyez au Mexique, car ici, ces produits seraient frappés de droits de douane. Il faut que le tout soit américain, ou bien le tout est assujéti à des droits de douane.

Le gérant de Nashville, qui travaille pour Mazda, General Motors ou Ford, dira alors que les voitures qui seront construites sur place pour le marché américain et canadien pourront comporter les pièces moulées à Ingersoll. Parce que 60 p. 100 du produit va être fini au Mexique, cela pose trop de problèmes. Oublions les pièces canadiennes et fabriquons le tout ici. De cette façon, on évitera tous ces problèmes causés par les quelques petites pièces qui rendent inacceptables les 10 000 qu'on expédie tous les jeudis.

Voilà pourquoi je dis qu'à mon avis, l'ALÉNA ne comporte aucun élément négatif pour le Canada.

**M. Bjornson:** Monsieur Reimer, si je vous ai bien suivi, non seulement l'industrie des transports envisage de concurrencer à l'intérieur du marché mexicain, mais vous semblez être prêt, à cause du marché ouvert, à faire des investissements là-bas. Vous pourriez peut-être nous dire comment vous envisagez l'avenir pour les investissements canadiens sur le marché mexicain.

**M. Reimer:** Comme vous le savez, je fais de mon mieux pour parler de façon égale pour le compte de tous les modes de transport. Cela étant, je dois m'intéresser autant aux chemins de fer qu'aux autobus, autant aux navires qu'aux compagnies aériennes et aux transporteurs routiers.

Les compagnies américaines essaient de s'organiser pour pouvoir investir le plus rapidement possible au Mexique, et les raisons qui les motivent devraient motiver de la même façon les compagnies canadiennes. Cependant, étant donné qu'elles sont plus proches et qu'elles sont en général plus grosses, je pense qu'il est raisonnable de supposer qu'elles bondiront plus vite et qu'elles déplaceront plus d'air que nous car, vous le savez, on est en général dix fois plus petit ici.

Notre commerce avec le Mexique, étant donné que nous sommes très loin, sera toujours inférieur au commerce entre le Mexique et les États-Unis, sans même tenir compte du fait que nous sommes dix fois moins gros qu'eux. Si vous aviez une entente avec Singapour, certains produits qui ne se vendraient pas se vendraient si vous étiez plus près.



[Text]

I think that Canadian transportation companies—railroads, truck lines, particularly those two—will form alliances and do things in Mexico, because of NAFTA, which they couldn't and wouldn't otherwise do. I could not tell you how big or how much or how soon, because that's something I'm not able to say. As you know, the ink hasn't all dried yet.

**Mr. Bjornson:** But would you say that the transportation industry would be investing in Mexico for survival or because they see an opportunity? You've just related that the American competition is going in there very quickly. Which would you think would be the reason?

• 1335

**Dr. Reimer:** I think an American carrier would do it for survival and an opportunity because his competitors were doing it. I think a Canadian carrier would do it for opportunity because I don't think he would have to do it for survival.

**Mr. Bjornson:** There is ongoing conversation about the lack of control, and I am going to say this cautiously, of movement of goods across borders without up-to-date or proper manifests, and with hazardous goods kind of tucked away at the back of the trailer, not necessarily where they are visible or on the manifest. Would you presume that to happen with let us say not quite as regulated Mexican transportation companies as those independents coming out of the United States right now?

**Dr. Reimer:** I believe you are asking whether the carriers operating from an origin in Mexico would be less careful in meeting the regulations than a U.S. carrier would be coming into Canada?

**Mr. Bjornson:** That is right. I have had representation made that sometimes the manifests don't list quite exactly what's on board, and we have firefighters and first responders who get into difficulty and find out a little bit too late that there is something wrong.

I am not trying to name anybody in particular, but this is an issue. I am wondering, for another issue I am dealing with right now, whether or not that is possible.

**Dr. Reimer:** We need to be careful, I guess, when we speak about other countries. In some ways we refer to Mexico as a Third World country by virtue of the fact that the standard of living is substantially lower than in the other two countries. I think that is a bias Canadians have—that Mexico operates with a lesser discipline than we are accustomed to in Canada and the U.S.

I know that in Canada and the U.S. the exceptions are very slight. I know the agreement requires that those standards be met. Will it require a bigger enforcement component than it does now? Maybe.

**Mr. Bjornson:** Thank you.

**The Chairman:** Mr. Clark, you can have a few minutes in this last round.

[Translation]

Je pense que les compagnies canadiennes de transport—et surtout les compagnies de chemins de fer et les sociétés de camionnage—constitueront des alliances et feront au Mexique des choses qu'elles n'auraient pas pu faire et qu'elles n'auraient pas faites sans l'ALÉNA. Je ne saurais vous dire lesquelles, ni combien, ni quand. Comme vous le savez, l'encre n'a pas encore séché.

**M. Bjornson:** Me diriez-vous que l'industrie des transports investirait au Mexique pour survivre ou parce qu'elle y voit des possibilités? Vous venez de nous dire que nos concurrents américains vont se dépêcher pour y aller. Pourquoi cela intéressera-t-il les Canadiens?

**M. Reimer:** Je pense qu'un transporteur américain le ferait pour sa survie et à cause des possibilités parce que ses concurrents le font. Je pense qu'un transporteur canadien le ferait pour les possibilités, car je ne crois pas que ce soit pour lui une question de survie.

**M. Bjornson:** On ne cesse de parler du manque de contrôle—et je tâcherai de bien choisir mes mots—en ce qui concerne le transport transfrontalier de marchandises en l'absence de manifests à jour et appropriés, et de marchandises dangereuses cachées au fond du camion, qui ne soient pas visibles et qui ne figurent pas sur le manifeste. Pensez-vous que cela pourrait arriver davantage avec les compagnies de transport mexicaines qui sont moins réglementées que celles qui travaillent à l'heure actuelle à partir des États-Unis?

**M. Reimer:** Si j'ai bien compris, vous me demandez si des transporteurs travaillant à partir du Mexique suivraient moins les règles que des transporteurs américains venant au Canada. C'est bien cela, n'est-ce pas?

**M. Bjornson:** C'est exact. D'aucuns nous ont dit qu'il arrive que les manifests n'énumèrent pas toutes les marchandises à bord et que des pompiers et d'autres secouristes sont mis en danger et apprennent un petit peu trop tard qu'il y a quelque chose qui ne va pas.

Je ne vise personne en particulier, mais le problème existe. Je me demande, dans le contexte d'une autre question dont je m'occupe à l'heure actuelle, si cela est possible ou non.

**M. Reimer:** Il nous faut être prudent, j'imagine, lorsqu'on parle d'autres pays. On classe parfois le Mexique au nombre des pays du Tiers monde, étant donné que le niveau de vie là-bas est sensiblement inférieur à ce qu'il est chez nous et chez notre voisin du Sud. Je pense que les Canadiens ont un certain préjugé à l'égard du Mexique: ils pensent que les Mexicains sont moins disciplinés que nous le sommes ici au Canada ainsi qu'aux États-Unis.

Je sais qu'au Canada et aux États-Unis, les exceptions sont très limitées. Je sais que l'entente exige que certaines normes soient respectées. Faudra-t-il prévoir un contrôle plus serré qu'à l'heure actuelle? Peut-être.

**M. Bjornson:** Merci.

**Le président:** Monsieur Clark, je vous accorde quelques minutes dans le dernier tour.

[Texte]

**Mr. Clark:** Welcome to the witness. I am sorry, Dr. Reimer, that there aren't a large number of people here to hear your testimony. I am not sure the press is here at the moment. It seems to me you have had a background very significant to the issue. I appreciate your presence particularly for that.

I want to come to the question of the importance of your industry, speaking in a very broad sense, to the economy and the rest of Canada. Do you know offhand how many people would be employed by the transportation industry in Canada?

**Dr. Reimer:** The statistics I have indicate 470,000 directly, but I think another half million immediately indirectly. The first part is a statistic; the second part is my opinion based on how I understand it.

**Mr. Clark:** So approximately one million people are involved directly or indirectly.

**Dr. Reimer:** Yes.

**Mr. Clark:** I guess I am coming to a sense that you, who are part of the business community, are saying it is better for Canada to have the NAFTA than not to have the NAFTA. Earlier this morning we heard from *Prairie Pools Inc.*, who do business with 100,000 Canadian farmers, if I recall their testimony correctly, so are obviously a very significant part of the agricultural community. They too were talking about the potential for prairie agriculture, particularly for grains and oilseeds under the NAFTA. I guess I hear two important parts of the western Canadian economy talking in terms of the potential for our region under this agreement. Each represents a substantial number of jobs directly or indirectly for what I call ordinary Canadians, although I never know what they mean by that.

What worries me is that somehow or other we live in a climate today where there is an assumption by some that if it is good for business, it seems to be bad somehow or other for the society as a whole. I see your industry as being very typical of the Canadian business community. You have some large firms and some smaller firms in transportation. Certainly there are some very ordinary people involved in *Prairie Pools*.

• 1340

So when we talk of economics being our bread and butter and our bottom line is to feed ourselves and provide employment opportunities for us, surely it is vital testimony to hear from both the agricultural sector and the transportation sector that this agreement represents important economic potential for us as a country. Would you...?

**Dr. Reimer:** Yes.

**Mr. Clark:** In fact, do you consider yourself a "big businessman", whatever that term means? Are you this legendary big business we are supposed to be so suspicious of?

[Traduction]

**M. Clark:** Je tiens à souhaiter la bienvenue au témoin. Monsieur Reimer, je regrette que nous ne soyons pas plus nombreux à vous entendre. Je ne sais s'il y a des journalistes dans la salle. Étant donné vos antécédents, vous êtes, il me semble, très bien placé pour parler de la question qui nous occupe. De ce fait, j'apprécie tout particulièrement votre présence parmi nous.

J'aimerais discuter de l'importance de votre industrie, dans son sens le plus large, pour l'économie et pour le reste du pays. Savez-vous combien de personnes sont employées par l'industrie des transports au Canada?

**M. Reimer:** Les statistiques dont je dispose font état de 470 000 personnes, directement, mais l'on pourrait sans doute y ajouter encore un demi-million qui travaillent indirectement pour le secteur. Le premier chiffre est une statistique; le deuxième correspond à mon impression personnelle.

**M. Clark:** Par conséquent, environ un million de personnes travaillent directement ou indirectement pour le secteur.

**M. Reimer:** Oui.

**M. Clark:** Si j'ai bien compris, vous, qui faites partie des milieux d'affaires, pensez qu'il est préférable pour le Canada qu'il y ait l'ALÉNA. Plus tôt ce matin, nous avons entendu des porte-parole des *Prairie Pools Inc.*, qui font affaire avec 100 000 agriculteurs canadiens, si je me souviens bien, et qui représentent donc une partie importante de la communauté agricole. Ils nous ont eux aussi parlé du potentiel que présente l'ALÉNA, dans le contexte de l'activité agricole des Prairies, en ce qui concerne, surtout, les céréales et les oléagineux. Deux éléments importants de l'économie de l'Ouest semblent être sensibles au potentiel que présente l'accord pour notre région. Chacun d'eux représente un nombre important d'emplois directs ou indirects pour ce que j'appellerais monsieur et madame tout-le-monde, mais je ne sais trop jamais ce que l'on entend par là.

Ce qui me préoccupe, c'est que dans le contexte actuel, beaucoup de gens pensent que si une chose est bonne pour les affaires, elle est mauvaise pour la société dans son ensemble. Votre industrie est à mes yeux typique du monde des affaires canadien. Il y a des grosses et des petites compagnies de transport. Il y a beaucoup de gens qui travaillent dans les *Prairie Pools*.

Alors, quand on envisage l'économie comme la base de notre existence et que notre objectif est finalement d'assurer notre subsistance et d'assurer des emplois, il faut accorder une importance capitale au témoignage des secteurs de l'agriculture et des transports, qui considèrent que l'accord recèle un potentiel économique important pour le Canada. Voudriez-vous...?

**M. Reimer:** Oui.

**M. Clark:** Vous considérez-vous comme un «magnat des affaires», quoi que cela puisse vouloir dire? Appartenez-vous au monde légendaire des grandes entreprises dont nous sommes supposés nous méfier?



[Text]

**Dr. Reimer:** I think that definition can be changed to suit the circumstances. I am not sure what is large or not. My group of companies at last count employed something like 3,500 people. That may be large or small, depending on who it is you compare it with.

I think the big misunderstanding we have in Canada is that business is seen as having its own personality, when really it is merely a conduit, in my view. The only way people get paid in Canada, whether they run huge businesses or small businesses, is through a salary or through a dividend. All is taxable by the Government of Canada as it chooses to tax. There is no other income. The only thing is those who have these so-called big jobs have the opportunity to work night and day if they want to without violating any labour code. So I guess I will leave this earth one day never having understood that part. It is merely a conduit.

**Mr. Clark:** I think you sense my frustration, which is based on the fact that if we are going to survive as a country, we need an economy and we need some role for the private sector in that economy.

**Dr. Reimer:** These are personal philosophical views of mine. Sometimes I see myself as a very humble small-town businessman, sometimes I see myself as a larger businessman, but I know sometimes we are inclined to love jobs and hate business. All of us—all of us—work for business. Those who don't perhaps work for government, and I will say there are too many of them. To me it is that simple. . . or we could spend a lifetime expounding on it and never understand it. It is one or the other. There is no in-between.

**Mr. Clark:** I guess you would also make the point that those who work for government in a sense are also working for the society as a whole, because the taxes are paid by you and others who are employed by you and others who are in the transportation sector.

I guess what I am trying to come to—so often I see us somehow or other divide our society into two parts, business over here and those who are employed over here. It seems to me there is a very real interrelationship between the two.

**Dr. Reimer:** There is no "them".

**Mr. Clark:** One cannot get along without the other.

**Dr. Reimer:** No. I am an employee of an enterprise, and all of us are; or we are part of government, which is necessary to have law and order to maintain good government and law and order. I think that's the mandate the Canadian government has: to maintain law and order and good government. We just say we want as few of them as possible. Don't pitch any ball, just umpire. That's my philosophy too. Just umpire, and do it very well. Work very

[Translation]

**M. Reimer:** Je pense qu'une telle définition peut être changée en fonction des circonstances. Je ne suis pas sûr de ce qu'il faut comprendre par grande entreprise. Mon groupe de sociétés employait, la dernière fois qu'on les a comptées, environ 3 500 personnes. On peut considérer que c'est beaucoup ou pas beaucoup, selon les comparaisons que l'on effectue.

Je pense qu'un malentendu majeur au Canada tient au fait que l'on considère le monde des affaires comme possédant sa personnalité propre, alors qu'en réalité, il ne joue selon moi qu'un rôle de canalisateur. Au Canada, la seule façon dont les gens sont rémunérés, qu'ils dirigent une grande ou une petite entreprise, c'est au moyen d'un salaire ou de dividendes, que le gouvernement fédéral impose comme bon lui semble. Il n'y a pas d'autre formule de revenu. La seule différence est que ceux qui occupent des emplois présumés importants peuvent travailler jour et nuit s'ils le souhaitent, sans pour autant contrevenir au code du travail. Je suppose que lorsque mon tour viendra et que je disparaîtrai de la surface de la terre, je n'aurai pas toujours compris cet aspect des choses. Il s'agit purement et simplement d'un canalisateur.

**M. Clark:** Je pense que vous devinez ma frustration, qui vient du fait que pour que nous puissions survivre en tant que pays, il nous faut une économie dans laquelle le secteur privé a un rôle à jouer.

**M. Reimer:** Je ne fais qu'exprimer des théories personnelles. Parfois, je me considère comme un modeste homme d'affaires, parfois comme un important homme d'affaires, mais je sais que parfois nous avons tendance à aimer les emplois et à détester le monde des affaires. Nous travaillons tous, sans exception dans les affaires. Les autres, et il y en a beaucoup trop selon moi, travaillent sans doute pour le gouvernement. En ce qui me concerne, c'est aussi simple que cela. . . Autrement, nous pourrions en discuter à perpétuité sans jamais arriver à rien comprendre. C'est l'un ou l'autre: il n'y a pas de juste milieu.

**M. Clark:** Je suppose que vous soutenez également que ceux qui travaillent pour le gouvernement travaillent aussi d'une certaine façon pour la société en général, parce que les impôts sont payés par vous, vos employés et ceux qui travaillent dans le secteur des transports.

Je suppose que ce que j'essaie de dire—je constate que l'on a trop souvent tendance à vouloir diviser la société en deux groupes, le monde des affaires d'un côté et les salariés de l'autre. On constate, me semble-t-il, très peu de rapports véritables entre les deux.

**M. Reimer:** Il n'est pas possible de faire de ségrégation entre les deux.

**M. Clark:** Les deux vont de pair.

**M. Reimer:** Non. Je travaille pour une entreprise, et nous sommes tous dans le même cas; ou alors on appartient au gouvernement, lequel est nécessaire pour assurer l'ordre public et la saine gestion de la société. Je pense que c'est le mandat du gouvernement du Canada: assurer l'ordre public et la bonne gestion de la société. Tout ce que nous disons, c'est qu'il faut le moins de fonctionnaires possible. En d'autres termes, ne vous mêlez pas de jouer à notre place, contentez-

[Texte]

hard and don't ask the taxpayers for anything you don't have to. Don't raise your own wages before an election, just wait until after, and let the taxpayers decide if they will put you back in.

Those are conservative ideas. Actually, all taxpayers believe in that, I think. I am a taxpayer who doesn't like to pay any taxes that are wasted. I always believe in paying what has to be paid, and I believe government is fat and not good enough, anywhere around the world.

This has to be one of the best places on earth to live. It has to have something to do with the fact that we have good government, and I like it here. So okay, what's the bias? Always have a bias of a little less government and pay a little less taxes and try to remember how it was the day you ran for office and don't change much when you get to Ottawa.

That's my conservative style. I know one thing. The only way you can play a ball game that is serious is to have an umpire. Even though he can't pitch, catch—maybe he can barely raise his arms—you need him. But you need only a few.

**The Chairman:** It reminds me of what they say about Eddie Stanky, the baseball player: he couldn't hit, couldn't run, couldn't throw; all he knew how to do was win. I just made that up.

• 1345

**Mr. Blaikie:** I hesitate to interrupt this Conservative love-in... Incidentally, if you want to work night and day without violating any labour code, you could always run for Parliament.

**Dr. Reimer:** That is the other area.

**Mr. Blaikie:** About what you had to say in response to my first question—I never got to ask a second one—you're obviously in favour of NAFTA, but I think what you say supports a point that's made by critics of NAFTA as well. You said we really don't have any choice but to do these things you talked about, such as reducing the fuel tax. Once we're in NAFTA, we really don't have any choice but to do these things if we want the full benefits of NAFTA for your particular industry, for instance.

That's the point of the critics of the agreement. Even though certain things aren't in the agreement—even though taxes, for instance, aren't in the agreement—the agreement can nevertheless create a context in which we don't have any choice but to change something—in this case taxes—that isn't in the agreement.

[Traduction]

vous d'arbitrer. Et c'est également ma philosophie. Contentez-vous d'arbitrer, mais faites-le bien. Travaillez fort et ne demandez pas aux contribuables plus qu'il n'est nécessaire. N'augmentez pas vos salaires avant les élections; attendez qu'elles aient eu lieu, et laissez les contribuables décider s'ils veulent vous réélire.

Ce sont là des idées traditionnelles. Mais en réalité, je pense que tous les contribuables pensent de cette façon. Je suis un de ceux qui n'aiment pas verser des impôts qui sont gaspillés. J'ai toujours cru que l'on doit payer ce qui est nécessaire, mais je pense que dans le monde entier, les gouvernements sont pléthoriques et qu'ils laissent beaucoup à désirer.

Il ne fait pas de doute que le Canada est l'un des meilleurs endroits au monde. Et cela doit avoir quelque chose à faire avec le fait que nous avons un bon gouvernement. Je me plais bien au Canada, mais je ne peux pas m'empêcher d'avoir un parti pris. C'est celui d'être systématiquement en faveur de moins de gouvernements et de moins d'impôts; essayer de vous rappeler comment étaient les choses lorsque vous vous êtes lancés en politique et ne chambardez pas tout lorsque vous arrivez à Ottawa.

C'est mon style. Je sais au moins une chose: quand on joue un match de baseball important, il faut un arbitre. Il ne peut peut-être pas lancer ni attraper—peut-être même peut-il à peine lever les bras—mais il est nécessaire. Mais il en faut quelques-uns seulement.

**Le président:** Cela me fait penser à une anecdote au sujet du joueur de baseball Eddie Stanky: il ne savait ni frapper ni courir ni lancer; il savait seulement gagner. Je viens de l'inventer.

**M. Blaikie:** J'hésite à interrompre cette manifestation d'amour conservateur... Incidemment, si vous souhaitez travailler jour et nuit sans contrevenir au code du travail, vous pourriez vous présenter comme député.

**M. Reimer:** C'est l'autre monde.

**M. Blaikie:** À entendre ce que vous avez répondu à ma première question—je n'ai jamais réussi à en poser une autre—vous êtes bien évidemment en faveur de l'ALÉNA; et je pense que ce que vous déclarez va également dans le sens de ce que déclarent les adversaires de l'ALÉNA. Vous dites que l'on n'a pas vraiment le choix et qu'il est nécessaire de prendre les mesures dont vous avez parlé, par exemple de réduire l'impôt sur les carburants. Une fois dans le marché de libre-échange nord-américain, nous n'aurons plus vraiment de choix et devons accepter toutes les conséquences de l'accord si l'on veut en tirer le meilleur parti. Ce sera par exemple le cas pour votre industrie.

C'est précisément ce que critiquent les adversaires de l'accord. Même quand certaines choses ne figurent pas dans l'accord—même si, par exemple, il n'est pas question d'impôt dans l'accord—celui-ci peut néanmoins créer un contexte dans lequel nous n'aurons pas d'autre choix que de modifier des situations—par exemple la fiscalité—qui ne sont pas directement régies par l'accord.



[Text]

I'm not accusing you of this, because you haven't done that. But that is why it is so intellectually dishonest for the government promoters of the agreement, when we say this will affect taxes, for instance, to get up and say, taxes aren't in the agreement, you're just a fear-monger, you're just making things up, you're trying to stampede people into being against the agreement.

Well, here you are, a promoter of the agreement, saying if the agreement goes through, and if we don't want to have these companies increasingly domiciled elsewhere, or doing their business elsewhere, we will have no choice but to change certain things that are not in the agreement. And that's just one example.

Now, we change that, so you can thrive under NAFTA. That's in the transportation sector. Then there are bound to be other sectors. . . Sector by sector by sector, we will have to do other things which are not in the agreement but which we will have no choice but to do for this sector or that sector either to survive or to thrive within NAFTA.

I just say by way of discussion that this is the point critics of the agreement are trying to make. You don't have to agree with the ultimate conclusion. You might come to the view that in spite of that, you want to be in favour of NAFTA. But I think it is at least worth acknowledging, as you have, that once you're into this, it has certain inevitabilities about it, unless you're prepared to pay the price of seeing certain things shut down for lack of the appropriate policy changes.

**Dr. Reimer:** My response to that is very simple. The fuel tax matter has nothing to do with NAFTA, not even with FTA, but is a matter that is equally important without either.

**Mr. Blaikie:** It has everything to do with deregulation, which is all the same ideological bag.

**Dr. Reimer:** You and I may be allies on that point.

**Mr. Blaikie:** It's the same—

**Dr. Reimer:** Let me explain. Let me make two assumptions: that the industry has been massively deregulated, and that an FTA agreement exists. If I start at that point, then we're dealing with NAFTA. Whether NAFTA is finally signed or not, the matter of that Burlington Northern train paying \$7,000 less in fuel taxes from New York to Seattle versus a CNR train from Montreal to Vancouver is true, and that goods can move backwards and forwards between Canada and the United States, without NAFTA or with NAFTA, is not a NAFTA matter.

**Mr. Blaikie:** Exactly.

**Dr. Reimer:** Neither is it a free trade matter.

It's true if we were totally regulated and allowed no American trucks into Canada at all, and they allowed none into the United States at all, which has always been possible. . . but we've always operated in the United States; for

[Translation]

Je ne vous accuse pas, vous n'y êtes pour rien. Mais c'est pourquoi il est si intellectuellement malhonnête de la part des promoteurs de l'accord au gouvernement de prétendre, quand on leur dit que l'accord aura par exemple un impact sur la fiscalité, que l'ALÉNA ne porte pas sur la fiscalité et de nous traiter de marchands d'épouvante et de prétendre qu'il s'agit d'inventions que nous utilisons pour détourner les gens de l'accord.

Or, vous, un partisan de l'accord, déclarez que s'il entre en vigueur et que si nous ne voulons pas que les entreprises démenagent ailleurs ou conduisent leurs affaires ailleurs, nous n'aurons pas d'autre choix que de modifier des réalités qui ne sont pas à proprement parler directement concernées par l'accord. Et ce n'est qu'un exemple.

Alors, on fait les changements nécessaires pour que vous puissiez prospérer dans le cadre de l'ALÉNA. Je parle ici du secteur des transports, mais éventuellement, il y aura d'autres secteurs. . . Secteur par secteur, nous devrons intervenir dans des domaines qui ne sont pas visés par l'accord, mais nous n'aurons pas le choix si l'on veut que tel ou tel secteur puisse survivre ou prospérer.

Je dis pour les besoins de la discussion que c'est précisément ce que les adversaires de l'accord prétendent. On n'a pas nécessairement besoin d'en arriver aux mêmes conclusions qu'eux; on peut juger que malgré tout, il est possible d'appuyer l'ALÉNA. Mais je pense qu'il vaut en tout cas la peine de reconnaître, comme vous l'avez fait, qu'une fois l'accord conclu, il y aura certaines contraintes incontournables dont il faudra s'accommoder à moins d'être prêts à faire une croix sur certaines activités, faute d'avoir pris les décisions de principe nécessaires.

**M. Reimer:** Ma réponse est simple. La taxe sur les carburants n'a rien à voir avec l'ALÉNA ni avec l'ALÉ; c'est une question importante en soi.

**M. Blaikie:** Cela a au contraire tout à voir avec la déréglementation, qui s'apparente elle aussi à la même idéologie.

**M. Reimer:** Je pense que nous pouvons nous entendre sur ce point.

**M. Blaikie:** C'est la même. . .

**M. Reimer:** Permettez-moi de vous expliquer ce que je veux dire. Faisons deux suppositions: que l'industrie a été largement déréglementée, et que l'ALÉ est en vigueur. À partir de là, on traite de l'ALÉNA. Que l'accord soit ou non signé, le fait est que le train *Burlington Northern* paiera 7 000\$ de moins de taxes de carburant entre New York et Seattle que le train CN entre Montréal et Vancouver, et que les marchandises vont et viennent entre le Canada et les États-Unis, que l'ALÉNA existe ou non. Ce n'est pas une question qui est liée à l'ALÉNA.

**M. Blaikie:** Je suis tout à fait d'accord.

**M. Reimer:** Ce n'est pas non plus une question de libre-échange.

C'est vrai que si nous étions totalement réglementés et que nous n'autorisions aucun camion américain à entrer au Canada, et que les États-Unis nous interdisaient l'accès, ce qu'il est toujours possible d'envisager. . . mais nous avons

[Texte]

40 years we've done that, or maybe 100 years. So the tax regime impacts on what we want to do in Canada as opposed to what will happen in the United States, and it's not a matter of free trade or NAFTA, or indeed regulation or deregulation, because even with regulation, which prior to 1978 existed very tightly—on a scale of 1 to 10, 9 in the United States and 7 in Canada—prior to 1978, even before that time carriers applied for and after much hearing and much work were able to obtain operating authorities to operate between Montreal and New York and Toronto and Chicago and so forth. It was then always more advantageous to be on the U.S. side because of the taxes, as it still is.

• 1350

We're saying that Canada can be just like Amsterdam, which became the diamond polishing centre of the world not because they have been mining one diamond there, as far as I know, or because the country is high in the mountains, or because it has 50 million people, but because they just decided that they would be the diamond mining and polishing centre. So Canada can decide to be the world place for lots of things. We might say with the tax regime that we want to be able to repair world ships in Vancouver and Halifax and Moncton, in different places. What it requires is a commitment by the people of the land to say that we want to be number one here. So then they would do all the things and companies having domiciles around the world could say, we can come into Canada and do a certain ship at very economical prices without any of the tax regime impediments that exist there, there, and there.

So we can decide now in Canada that we can do some things in Canada that could be done equally well on either side of the border, things that are done parallel to the international borders, such as long railways or long roadways. They could be done either way and we can decide. After a very thorough examination, we might decide to let them have it, that we don't want it; but we should look at it before much more more moves to the U.S.

I was talking to a gentleman here earlier about a motor carrier operating in eastern Canada. He has set up a large operation in the Nashville area and operates from there to Mexico. Why did he do it there? Well, it suited him. Could that have been done from Kitchener or somewhere else? Maybe. So we just need not to close our eyes and say that we don't care or that we won't, because maybe it will enrich us if we do it here.

However, the fuel tax matter is not NAFTA-driven or FTA-driven.

**The Chairman:** Is there a final question over here? Mr. Van De Walle?

**Mr. Van De Walle:** No, I have none.

[Traduction]

toujours fonctionné aux États-Unis. Depuis 40 ans, peut-être même depuis 100 ans. Ainsi, les incidences sur le régime fiscal de ce que nous voulons faire au Canada par opposition à ce qui se passera aux États-Unis, et cela n'a rien à voir avec le libre-échange ou l'ALÉNA, ni même non plus avec la réglementation ou la déréglementation parce que même la réglementation, qui était très sévère avant 1978—sur une échelle de 1 à 10, 9 pour les États-Unis et 7 pour le Canada—avant 1978 donc, les transporteurs pouvaient demander et obtenir après de nombreuses audiences et beaucoup de paperasserie l'autorisation de travailler entre Montréal et New York, entre Toronto et Chicago, etc. Il a donc toujours été plus avantageux d'être de l'autre côté de la frontière parce que la fiscalité était, et continue d'être, plus avantageuse aux États-Unis.

Je prétends que le Canada peut faire comme Amsterdam, qui est devenue le centre mondial du polissage du diamant non parce qu'elle a des mines de diamants, ni parce que le pays est montagneux, ou parce qu'il y a 50 millions d'habitants, mais bien parce qu'elle a décidé de devenir le centre du polissage et de l'extraction du diamant. Le Canada pourrait tout aussi bien décider d'être le centre du monde dans beaucoup de domaines. On pourrait décider, avec un régime fiscal approprié, de réparer les navires du monde entier à Vancouver, à Halifax ou à Moncton ou n'importe où ailleurs. Il suffit que les gens se déterminent à devenir numéro un dans un domaine quelconque. Une fois les choses en place, les entreprises domiciliées à travers le monde se rendraient compte qu'elles peuvent venir au Canada et y construire des bateaux à des prix concurrentiels sans devoir être handicapées par les régimes fiscaux qui existent ici ou là.

Nous pouvons donc au Canada décider aujourd'hui de lancer des projets qui pourraient tout aussi bien être réalisés d'un côté ou de l'autre de la frontière, le long des frontières internationales, tels que des grandes lignes de chemins de fer ou de grandes routes. Ils pourraient être réalisés d'un côté ou de l'autre, c'est à nous de décider. Après une étude minutieuse, nous pourrions toujours décider de ne pas poursuivre et laisser l'initiative aux autres; mais nous devrions examiner beaucoup plus ces possibilités avant de les abandonner aux États-Unis.

Je parlais tout à l'heure avec un monsieur d'un transporteur routier qui exerce son activité dans l'Est du Canada. Il a ouvert une grande exploitation dans la région de Nashville d'où il fait affaire avec le Mexique. Pourquoi est-il allé là-bas? Parce que cela lui convenait. Mais aurait-il pu faire la même chose à partir de Kitchener ou d'ailleurs? Peut-être. Il ne faut donc pas fermer les yeux et prétendre que cela n'a pas d'importance ou que l'on n'est pas intéressé, parce qu'il pourrait s'avérer profitable que ces choses se passent au Canada.

Toutefois, il reste que le problème de la taxe sur les carburants ne découle ni de l'ALÉNA ni de l'ALÉ.

**Le président:** Quelqu'un a-t-il une dernière question? Monsieur Van De Walle?

**M. Van De Walle:** Non, je n'en ai pas.



[Text]

**Mr. Clark:** Can I go back to NAFTA and the industry? I'm thinking particularly of the trucking industry. If I understood you correctly, you said that the Mexican market has been very restrictive—

**Dr. Reimer:** Yes.

**Mr. Clark:** —and now you are gaining access to that market. This NAFTA agreement will, over a 10-year period, make it as open as Canada and the U.S. are. Can you compete in that with Mexican firms?

**Dr. Reimer:** It's not Canada or the U.S. It's true that things are different there, and competing might mean that a subsidiary of a Canadian company would have an alliance with Mexican people. I can't imagine that Canadians would be working in Mexico, other than supervisory people. I would expect that it would be the nationals, but the enterprise could belong 25% or 50% or 100% to Canadians and ultimately the profits would flow to Canada.

**Mr. Clark:** Could you perhaps truck to Mexico and deposit a load there, and then pick up a load and bring it back to Canada?

**Dr. Reimer:** Yes.

**Mr. Clark:** And you can do that paying Canadian wages and be competitive?

**Dr. Reimer:** Certain operations in Canada are not competitive enough for that and certain ones are. I believe that unionized truck lines in Canada would not do that. They just wouldn't choose to do it, because the competition is not that way. Generally speaking, it's an owner-operator operation where wages are less, but I would say that is possible by Canadian companies.

**Mr. Clark:** Help me out if you can. We hear testimony about wage levels of \$2 an hour in Mexico. I assume that Canadian truck drivers, unionized or not, are receiving more than that on an hourly basis, or perhaps they're paid on a mileage basis.

**Dr. Reimer:** No Mexican national would operate at levels like that when he operates in the United States or Canada. It wouldn't be possible. Those numbers apply to domestic operations within Mexico, and I would think that they would be doing the work there; but between here and Mexico they could be Canadians or Americans in that trade. I don't expect very many Mexicans to operate from Mexico to Canada. If they do, they will be receiving Canada-U.S. types of wages. It's my view that they'll not be Mexican wages. Once they're driving on American soil, eating American Big Macs, they'll be paid American wages.

• 1355

**Mr. Clark:** So what you're saying then is that there is an opportunity—

[Translation]

**M. Clark:** Pourrait-on en revenir à l'ALÉNA et à l'industrie? Je veux parler notamment du secteur du transport routier. Si je comprends bien, vous avez déclaré que le marché mexicain est très restreignant. . .

**M. Reimer:** Oui.

**M. Clark:** . . . et maintenant vous y avez accès. L'ALÉNA rendra ce marché, une fois passée la période de transition de dix ans, aussi ouvert que celui du Canada ou des États-Unis. Pourrez-vous alors soutenir la concurrence des entreprises mexicaines?

**M. Reimer:** Ce n'est pas une question ni pour le Canada ni pour les États-Unis. Il est vrai que les choses sont différentes au Mexique, et que la concurrence pourrait amener une filiale d'une entreprise canadienne à passer des alliances avec des Mexicains. Je n'envisage pas que des Canadiens iraient travailler au Mexique, autrement que dans des postes d'encadrement. Je pense que ce seraient les ressortissants mexicains qui feraient le travail, mais l'entreprise pourrait appartenir à 25 p. 100, à 50 p. 100 ou à 100 p. 100 à des Canadiens, et les bénéfices aboutiraient éventuellement au Canada.

**M. Clark:** Vous serait-il possible par exemple de transporter les marchandises au Mexique, de décharger là-bas, de reprendre un chargement et de le ramener au Canada?

**M. Reimer:** Oui.

**M. Clark:** Il serait possible de rester concurrentiel en versant les salaires canadiens?

**M. Reimer:** Certaines entreprises au Canada sont suffisamment concurrentielles pour se le permettre d'autres non. Je pense que les entreprises de camionnage syndiquées au Canada ne pourraient pas faire cela. Elles ne choisiraient tout simplement pas de s'engager dans ce genre de concurrence. En général, il s'agit d'entreprises exploitées par les propriétaires où les salaires sont moindres, et je dirais que c'est possible pour les entreprises canadiennes.

**M. Clark:** J'aurais besoin de votre aide. Nous avons entendu des témoignages qui nous font part de salaires horaires de 2\$ au Mexique. Je présume que les chauffeurs de camion canadiens, qu'ils soient syndiqués ou non, touchent beaucoup plus, qu'ils soient payés à l'heure ou à la distance parcourue.

**M. Reimer:** Aucun ressortissant mexicain ne travaillerait à de tels niveaux salariaux aux États-Unis ou au Canada. Ce ne serait pas possible. Les chiffres dont vous parlez s'appliquent au marché intérieur, et je ne pense pas que les entreprises canadiennes iraient travailler sur place. Mais entre ici et le Mexique, il pourrait y avoir des Canadiens ou des Américains qui exploiteraient des entreprises. Je ne m'attends pas à voir beaucoup de Mexicains travailler au Canada à partir du Mexique. S'ils le font, ils toucheront des salaires semblables à ceux pratiqués au Canada et aux États-Unis. Selon moi, il ne s'agira pas de salaires mexicains. Une fois qu'ils circulent sur le sol américain et mangent des Big Macs américains, ils touchent des salaires américains.

**M. Clark:** Par conséquent, ce que vous me dites, c'est qu'il existe des perspectives. . .

[Texte]

**Dr. Reimer:** Yes.

**Mr. Clark:** —and perhaps some of what might be the worst case scenarios that have been drawn, suggesting Canadian business cannot compete, are in fact not as accurate as they might be.

**Dr. Reimer:** As you know, there are changes that take place almost every year now, and ten years from now more and more and more liberties will be possible, till finally we can own a complete enterprise and operate domestically in the U.S. I would think that such an operation would be a local business that a Canadian would purchase. Once you operate internationally between Canada and Mexico or between the U.S. and Mexico, the people will live in all three countries.

**Mr. Clark:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Clark, and thank you, Dr. Reimer.

**Dr. Reimer:** Thank you.

**The Chairman:** The Manitoba Federation of Labour is our next presenter. I welcome Ms Susan Hart-Kulbaba.

**Ms Susan Hart-Kulbaba (President, Manitoba Federation of Labour):** Thank you. I'd like to introduce John Doyle, who is our research and communications director, and the coordinator of the federation, Mr. Rob Hilliard.

**The Chairman:** Please make an opening statement and then we'll go to questions from the members.

**Ms Hart-Kulbaba:** The Manitoba Federation of Labour is pleased to be in a position to share with the subcommittee its view on a North American free trade agreement.

The MFL represents approximately 85,000 Canadian Labour Congress affiliated union members and their families here in Manitoba. It's mandated through its biennial convention to speak out on their behalf on economic, social, and political issues that affect them. The last three conventions of ours devoted considerable time to examining, debating, and passing resolutions on both the free trade agreement with the U.S. and its intended successor, NAFTA. The conclusion reached by the delegates to these conventions is clear. NAFTA must not be ratified by the House of Commons and the FTA must be abrogated at the earliest opportunity.

The Government of Canada must develop an international trade policy in conjunction with a domestic and economic strategy that reflects the following premise: our future quality of life will be most positively affected if these policies are based on a high-skill, high-wage, life-long learning strategy; our international trade strategy must focus on the notion that tangible social, environment, and economic benefits for working people in Canada must be the result of trade agreements; further, the agreements must also benefit the working people resident in other signatory countries. Unfortunately, the FTA hasn't met any of these fundamental tests, nor does NAFTA appear to be leading us in this direction.

[Traduction]

**M. Reimer:** Oui.

**M. Clark:** —et qu'une partie des scénarios apocalyptiques qui nous ont été décrits, et qui prétendent que les entreprises canadiennes ne seront pas en mesure de soutenir la concurrence, ne sont peut-être pas aussi réalistes qu'ils pourraient l'être.

**M. Reimer:** À notre époque, vous le savez, des changements se produisent d'une année à l'autre et dans dix ans, il y aura de plus en plus de liberté, au point où il sera possible de posséder entièrement et d'exploiter sur place une entreprise américaine. Je pense qu'il s'agira probablement en l'occurrence d'une entreprise locale rachetée par un Canadien. Une fois qu'ils feront affaire au niveau international entre le Canada et le Mexique ou entre les États-Unis et le Mexique, les gens s'installeront aussi bien dans un pays que dans l'autre.

**M. Clark:** Monsieur le président, je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Clark, et vous aussi, monsieur Reimer.

**M. Reimer:** Merci.

**Le président:** Notre prochain témoin est la Fédération du travail du Manitoba. J'ai l'honneur d'accueillir M<sup>me</sup> Susan Hart-Kulbaba.

**Mme Susan Hart-Kulbaba (présidente, Fédération du travail du Manitoba):** Merci. J'aimerais vous présenter M. John Doyle, notre directeur de la recherche et des communications, ainsi que M. Rob Hilliard, coordonnateur de la fédération.

**Le président:** Je vous demanderais de présenter votre exposé préliminaire, après quoi nous passerons aux questions des membres du comité.

**Mme Hart-Kulbaba:** La Fédération du travail du Manitoba est heureuse de pouvoir faire part au sous-comité de son point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

La FTM représente environ 85 000 syndiqués affiliés au Congrès du travail du Canada ainsi que leur famille ici au Manitoba. Son congrès biennal lui donne le mandat de prendre position sur des questions d'ordre économique, social ou politique susceptibles d'avoir des conséquences pour ses adhérents. Les participants à nos trois derniers congrès ont passé des résolutions et consacré beaucoup de temps à débattre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et de son successeur éventuel, l'ALÉNA. Les conclusions auxquelles sont parvenus nos délégués sont claires: l'ALÉNA ne doit pas être ratifié par la Chambre des communes et l'ALÉ devrait être abrogé dès que possible.

Nous considérons que le gouvernement du Canada devrait élaborer une politique commerciale internationale compatible avec une stratégie économique nationale qui prend en compte les facteurs suivants: notre qualité de vie future sera le mieux servie si ces politiques reposent sur une stratégie favorisant le développement des compétences, les hauts salaires et l'éducation permanente; la stratégie du Canada en matière de commerce international doit s'inscrire dans le cadre d'accords commerciaux qui donnent priorité à l'obtention d'avantages sociaux, environnementaux et économiques réels pour les travailleurs du Canada; en outre, ces accords doivent également tenir compte les intérêts des travailleurs dans les autres pays signataires. Malheureusement, l'ALÉ n'a satisfait à aucun de ces critères fondamentaux, et il ne semble pas que l'ALÉNA constitue un progrès dans cette direction.



## [Text]

Canadians are in the unique position to form an opinion about NAFTA by setting their experience under the FTA with the United States. The experience has not been a happy one. There's widespread consensus that the ongoing recession was precipitated in Canada well before the other major industrialized countries. It's been harsher and may in fact last longer because of the FTA. Thousands of plants have shut their doors; hundreds of thousands of jobs have disappeared. The resulting shortfall in government tax revenue is threatening the integrity of our country's health and education systems and many important social services.

It's too simplistic an analysis to attribute these effects to a worldwide recession and economic globalization. In fact, about 150,000 jobs disappeared from Canada, many of them in the manufacturing sector, between the implementation of the FTA and the start of the recession. Since the implementation of the FTA there's been a net loss of more than 500,000 jobs in Canada's manufacturing sector, the worst decline since the recession of the 1930s. It's feared the majority of these jobs are lost to Canadians forever, transferred to low-wage economies in the southern United States and Mexico.

The Conservative government's drive to restructure our economy and harmonize it with the U.S. economy has many facets to it. Among the more regressive of them are the following: a high real interest rate, high dollar monetary policy; an inexorable shift of the income tax burden from the rich to low- and middle-income earners; record numbers of business failures, home and farm foreclosures and both business and personal bankruptcies; less control over our energy resources; the cancellation of a public auto insurance plan in Ontario and the prevention of the formation of similar plans in other provinces currently without this service; the erosion of UI, family allowance, old age security and other public programs; the extension of monopoly patent protection to transnational drug companies, and attendant price increases; inadequate federal transfer payments to the provinces for health care and education; the goods and services tax and the vicious cycle of cross-border shopping that precipitated the privatization of Air Canada, Petro-Canada and other crown corporations, and the deregulation of the transportation system which is threatening the survival of our airline industry and is gutting our railroad and trucking industries.

• 1400

The promoters of free trade characterize these impacts collectively as a small price to pay for assured access to the U.S. market. In fact, the Prime Minister isolated that goal in the House of Commons in March 1987:

## [Translation]

Les Canadiens ont la chance exceptionnelle de pouvoir se forger une opinion au sujet de l'ALÉNA à partir de leur expérience de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. L'expérience n'a pas été heureuse. Le consensus général est que la longue récession que nous connaissons s'est déclenchée au Canada bien plus tôt que dans les autres grands pays industrialisés. Elle y a été plus durement ressentie et risque de durer beaucoup plus longtemps à cause de l'ALÉ. Des milliers d'usines ont fermé leurs portes, des centaines de milliers d'emplois ont disparu. Le moins perçu d'impôts qui en a résulté pour le gouvernement menace l'intégrité de nos systèmes d'assurance-maladie et d'éducation ainsi qu'un grand nombre de services sociaux importants.

Il est trop facile d'attribuer ces développements à la récession internationale ou à la mondialisation de l'économie. En fait, environ 150 000 emplois ont disparu au Canada, beaucoup dans le secteur manufacturier, entre le moment où l'ALÉ est entré en vigueur et le début de la récession. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, on a enregistré une perte nette de plus de 500 000 emplois dans le secteur manufacturier au Canada, ce qui représente la perte la plus importante depuis la récession des années 30. On peut craindre que la majorité de ces emplois sont perdus à jamais et qu'ils ont été transférés aux économies à bas salaires du Sud des États-Unis et du Mexique.

La campagne menée par le gouvernement conservateur pour restructurer notre économie et l'harmoniser avec celle des États-Unis comporte de nombreux aspects. Parmi les plus rétrogrades, permettez-moi de mentionner les suivants: un taux d'intérêt réel élevé, une politique monétaire favorisant un dollar cher; un transfert inexorable du fardeau fiscal au détriment des détenteurs d'emplois peu rémunérés ou à salaires moyens; un nombre sans précédent de faillites d'entreprises, de forclusions de domiciles et de fermes, et de faillites commerciales et personnelles; une perte de contrôle de nos ressources énergétiques; l'abolition d'un régime d'assurance-automobile public en Ontario et l'impossibilité d'établir des régimes semblables dans les autres provinces qui en sont dépourvues; l'érosion de l'assurance-chômage, des allocations familiales, de la sécurité de la vieillesse et d'autres programmes publics, l'extension du monopole de protection des brevets aux entreprises pharmaceutiques transnationales, et l'augmentation des prix en conséquence; des paiements de transfert fédéraux insuffisants aux provinces pour les soins de santé et l'éducation; la Taxe sur les produits et services et le cercle vicieux engendré par le magasinage outre-frontières qui a précipité la privatisation d'Air Canada, de Petro-Canada et d'autres sociétés de la Couronne, ainsi que la déréglementation du système de transport qui menace la survie de l'industrie du transport aérien et qui saigne les industries des chemins de fer et du camionage.

Les partisans du libre-échange considèrent qu'il s'agit globalement de conséquences minimales dont il faut s'accommoder afin d'obtenir accès au marché américain. En fait, le premier ministre a précisé l'objectif devant la Chambre des communes en mars 1987:

## [Texte]

Our biggest priority is to have an agreement that ends the threat to Canadian industry from U.S. protectionists who harass and restrict exports through the misuse of trade laws.

In the years since the FTA came into effect we have learned that it doesn't accomplish that goal. U.S. harassment has been directed at firms that export steel, pork, softwood lumber, potatoes, beef, natural gas, wheat, lobster, shakes and shingles, sugar, magnesium, beer, and Honda cars.

A former senior Canadian trade negotiator, Mel Clark, had this to say about the matter:

The result of the FTA has been to make Canadian exporters much more vulnerable to U.S. harassment than they were under GATT, and inevitably to induce Canadian companies to the U.S.

Is Mr. Clark a lone voice?

Gordon Ritchie, Canada's deputy chief negotiator at the FTA table, said:

American trade actions defy the spirit and sometimes the letter of the FTA and raise doubts about America's willingness to honour its commitments.

Don Mazankowski said "We expected fewer hassles, but we appear to be getting more".

The free trade agreement legitimizes U.S. trade remedy laws and allows them to be changed at will. Canada has shot its foot off by agreeing that its trade laws would be subordinate to the FTA. It appears that the more success a Canadian export enjoys in the American market, the more likely it is to be the target of harassment. If a Canadian-based firm starts winning the competition, the Americans can, and do change the rules so that it doesn't continue. Some guaranteed access! Against this backdrop it is small wonder that Canadians are skeptical about the advertised benefits of NAFTA, the so-called FTA-plus.

Labour movement economists warn that NAFTA will not only exacerbate many of the FTA problems but will open the door for new ones as well. NAFTA adds the Mexican low wage economy, with little in the way of meaningful labour, workplace safety, health and environmental standards and enforcement, to that equation. Transnational corporations will have an ease of mobility without regard to national borders and interests heretofore unrealized in the North American market. It will tip the scales almost entirely in their favour, severely limiting the ability of Canada to establish industrial strategies, manage resources, and formulate social policy for the benefit of its citizens.

## [Traduction]

Notre première priorité est de parvenir à un accord qui mettra fin à la menace que constitue pour l'industrie canadienne les protectionnistes américains qui harcèlent et limitent nos exportations par un usage impropre des lois commerciales.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, on a pu se rendre compte que l'objectif n'était pas atteint. Les Américains harcèlent en particulier les entreprises exportatrices d'acier, de viande porcine, de sciage résineux, de pommes de terre, de boeuf, de gaz naturel, de blé, de homard, de bardeau de fente et autres bardeaux, de sucre, de magnésium, de bière et de voitures Honda.

Un ancien premier négociateur commercial du Canada, Mel Clark, a déclaré à ce sujet:

L'ALÉ a eu pour conséquence de rendre les exportateurs canadiens beaucoup plus vulnérables au harcèlement par les États-Unis qu'ils ne l'étaient dans le cadre du GATT et d'inciter inévitablement les entreprises canadiennes à s'installer aux États-Unis.

M. Clark est-il le seul à parler ainsi?

Gordon Ritchie, sous-négociateur en chef de l'ALÉ pour le Canada, a déclaré lui aussi:

Les actes commerciaux américains défient l'esprit et parfois la lettre de l'ALÉ et font douter de la volonté des Américains d'honorer leurs engagements.

Don Mazankowski a déclaré pour sa part: «On s'attendait à moins de harcèlement, mais il semble y en avoir davantage.»

L'Accord de libre-échange accorde une certaine légitimité aux lois sur les sanctions commerciales et permet qu'elles soient changées à volonté. Le Canada s'est mis le doigt dans l'oeil quand il a accepté que les lois commerciales soient subordonnées à l'ALÉ. Il semblerait que plus les exportations canadiennes sont florissantes sur le marché américain, plus elles deviennent l'objet de mesures de harcèlement. Dès qu'une entreprise installée au Canada donne l'impression d'être concurrentielle, les Américains peuvent modifier les règles du jeu, ce dont ils ne se gênent pas, pour changer la situation. Et l'on parle de garantie d'accès! Il n'est pas surprenant, dans un tel contexte, que les Canadiens se montrent sceptiques au sujet des avantages présumés de l'ALÉNA, présenté comme un ALÉ amélioré.

Les économistes du mouvement ouvrier mettent en garde contre le fait que l'ALÉNA non seulement exacerbera un grand nombre des problèmes qui existent dans le cadre de l'ALÉ, mais qu'il en créera également de nouveaux. L'ALÉNA, c'est aussi une économie mexicaine à bas salaire, offrant très peu de perspectives en matière de travail intéressant, de sécurité sur les lieux de travail, de critères sanitaires et environnementaux. Les entreprises transnationales bénéficieront d'une mobilité sans précédent sur le marché nord-américain et n'auront pas à tenir compte des intérêts ou des frontières nationales. La balance va pencher totalement en leur faveur, ce qui limitera énormément la capacité du Canada à établir ses stratégies industrielles, à gérer ses ressources et à formuler une politique sociale à l'intention de ses citoyens.



## [Text]

All three governments will be thrust into another vicious cycle of competing with one another by offering incentives to corporations in order to win a share of the economic activity. We believe this competition will have an enormous impact on labour standards, workplace health and safety, wages, the environment, and the quality of life for all Canadians. Workers in Canada are already in direct competition with the maquiladora wage structure that averages between 60 cents and 70 cents per hour.

The Mexican-American Chamber of Commerce proudly promotes the fact that the \$13 an hour labour cost advantage to be found in the maquiladora translates into a direct labour cost saving of \$25,000 a year per assembly-line worker.

Recently a U.S. federal agency, USAID, paid for a magazine advertising campaign directed at corporations that have already relocated to the maquiladora and at those who operate in the southern U.S. The ads outline the advantages of relocating to other Central American countries such as El Salvador, where labour can be found for 25 cents an hour. This is not free trade; it's free working. It limits the cost of production by limiting just about everything Canadians have decided should be an important part of their lives—fair wages, a healthy workplace, a clean environment, effective labour standards, and an equitable high quality of life.

If NAFTA is ratified by all three national governments that are signatories to it, the result will be another round of Canadian plant closures, permanent job losses, and another lengthening of our horrendously long recession. Companies will relocate to the Mexican maquiladora to take advantage of unenforced labour and environmental standards, and low wages. And why would they not?

• 1405

As part of this migration, these companies will take with them a major Canadian industrial advantage—the technologies that drive our economy and give us an advantage in the marketplace. The high skill level of the Canadian work force and the sophisticated technological base that the federal government says will preserve our economy in the face of low-wage competition is increasingly resident in the maquiladora.

Frank Stronach, President of Magna International, summed it up succinctly when he said:

Profit means money. Money has no heart, no soul, no conscience, no homeland.

As you are well aware, Mr. Stronach uttered those words when he was announcing his plans to move Magna to Mexico last year.

Supporters of NAFTA criticize their opponents by calling them protectionists in a global economy and of denying Mexican workers a share of our prosperity. Mexican opponents of NAFTA do not view the deal with the same

## [Translation]

Les trois gouvernements vont être précipités dans le cercle vicieux de la concurrence, chacun offrant des incitatifs aux entreprises afin de capter une part de l'activité économique. Nous pensons que cette concurrence aura des conséquences considérables sur les normes de travail, sur la santé et la sécurité au travail, sur les salaires, sur l'environnement et sur la qualité de la vie de tous les Canadiens. Les travailleurs canadiens sont déjà directement concurrencés par les structures salariales de la maquiladora où les ouvriers sont payés en moyenne entre 60c. et 70c. l'heure.

La Chambre de commerce américano-mexicaine se targue déjà du fait que l'avantage de 13\$ de l'heure qu'offrent les salaires dans la maquiladora se traduisent en coûts de main-d'oeuvre directe par une économie de 25 000 par an par travailleur à chaîne.

Récemment, un organisme fédéral américain, l'Agence pour le développement international, a fait de la publicité dans un magazine à l'intention des entreprises qui se sont déjà implantées dans la maquiladora et de celles qui sont installées dans le Sud des États-Unis. Ces annonces énuméraient les avantages d'une implantation dans des pays d'Amérique centrale tels que le Salvador, où les coûts salariaux atteignent parfois 25c. l'heure. On ne parle plus de libre-échange; on parle de travail gratuit. On limite les coûts de production en éliminant pratiquement tout ce que les Canadiens jugent important dans leur vie—de justes salaires, un lieu de travail sain, un environnement propre, des normes de travail efficaces et un niveau de vie élevé et équitable.

Si l'ALÉNA est ratifié par les gouvernements des pays signataires, on peut s'attendre à une nouvelle épidémie de fermetures d'usines, de pertes définitives d'emplois et à une prolongation de la terrible récession que nous connaissons. Les entreprises déménageront dans la maquiladora pour tirer parti du laxisme en matière d'application des normes de travail et des normes environnementales, ainsi que des bas salaires. Et pourquoi se gêneraient-elles?

En même temps qu'elles émigreront, ces entreprises emporteront avec elles l'un des avantages majeurs de l'industrie canadienne—les technologies qui sont à la base de notre économie et qui nous procurent un avantage sur le marché. Le niveau de qualification élevé de la main-d'oeuvre canadienne et la base technologique sophistiquée qui protège selon le gouvernement fédéral notre économie face à la concurrence des bas salaires se retrouvent de plus en plus dans la maquiladora.

Frank Stronach, le président de Magna International, a résumé la situation succinctement lorsqu'il a déclaré:

Le profit, c'est l'argent. L'argent n'a ni coeur, ni âme, ni conscience, ni patrie.

Comme vous le savez, M. Stronach a fait cette déclaration l'année dernière au moment où il annonçait son plan de transférer Magna au Mexique.

Les partisans de l'ALÉNA critiquent leurs adversaires qu'ils qualifient de protectionnistes perdus dans une économie mondiale et qu'ils personnifient comme des gens qui refusent de partager avec les travailleurs mexicains une

## [Texte]

benign gaze that transnational corporations do. They predict the collapse of some 900,000 small Mexican businesses, major dislocations and job losses in their domestic manufacturing, retailing and agricultural sectors, where 30 million Mexicans and their families are employed. They see NAFTA as the tool that will doom them to being a low-wage economy and they predict intensified social conflict.

One independent union leader recently put it this way:

We're already living with free trade although there has not been a formal treaty... What it means is that companies have the freedom to put up plants in Mexico without paying decent wages or fair taxes, and without protecting our health and safety or the environment. Mexican workers have freedom too—the freedom to work for almost nothing. And workers in the United States and Canada will have the freedom to lose their jobs.

According to Mexican analysts, the minimum wage in the country is now only 35% of what it was in 1976.

Progressive analysts are convinced that the following will be immediate results from an implemented NAFTA: Canadian textile workers will be largely unprotected from cheap Mexican imports; the way will be cleared for the north-south integration of trucking, busing, rail, freight and courier services; there will be virtually no restriction on the import of goods processed or assembled in Mexico as long as the materials originated in the signatory nation.

NAFTA requires the elimination of any discrimination in the availability and enjoyment of patent rights. In anticipation of this proposal, the federal government introduced Bill C-22 and Bill C-91. These bills, if enacted, extend patent rights for transnational drug companies, none of which are Canadian, at the expense of Canadian generic drug manufacturers and the patients who purchase the drugs. They end compulsory licensing, which forces brand-name pharmaceutical companies to license their drugs at profit levels below monopoly rates to generic drug manufacturers. Ending compulsory licensing will kill the Canadian generic drug industry and dramatically raise provincial medical costs and put even more pressure on our treasured medicare system.

In the auto sector, NAFTA provides no Canadian content provisions and therefore any new North American auto maker can gain access to the Canadian market without investing in Canadian jobs.

## [Traduction]

partie de notre prospérité. Les adversaires mexicains de l'ALÉNA ne voient pas les choses avec autant de bienveillance que les entreprises transnationales. Ils prédisent l'écroulement de quelque 900 000 petites entreprises mexicaines, des bouleversements majeurs ainsi que des pertes d'emploi dans les secteurs manufacturiers, du détail et agricole, qui emploient 30 millions de Mexicains. Ils considèrent que l'ALÉNA est un outil qui les condamne à une économie de bas salaires et prédisent une intensification des conflits sociaux.

Un dirigeant d'un syndicat indépendant a récemment résumé la situation en ces termes:

Nous vivons déjà avec la libre-entreprise bien qu'il n'y ait pas de traité officiel... Cela signifie que les entreprises ont la liberté d'ouvrir des usines au Mexique sans payer de salaires décentes ni d'impôts, et sans avoir besoin de protéger notre santé, notre sécurité ou notre environnement. Les travailleurs mexicains sont libres eux aussi—they sont libres de travailler pratiquement pour rien. Et tous les travailleurs des États-Unis et du Canada auront la liberté de perdre leur emploi.

Selon les analystes mexicains, le salaire minimum dans leur pays a régressé de 35 p. 100 par rapport à 1976.

Des analystes libéraux sont convaincus que la mise en oeuvre de l'ALÉNA aura immédiatement les conséquences suivantes: les travailleurs de l'industrie du textile au Canada ne jouiront pratiquement d'aucune protection contre les importations mexicaines bon marché; la porte sera ouverte à une intégration nord-sud du transport routier, aussi bien de marchandises que de passagers, du transport ferroviaire et des services de messagerie; il n'y aura pratiquement aucune restriction sur les importations de produits fabriqués ou assemblés au Mexique dans la mesure où les matériaux proviendront d'un des pays signataires de l'accord.

L'ALÉNA prévoit l'élimination de toute discrimination en matière de disponibilité et d'utilisation des droits de brevets. En prévision de cette disposition, le gouvernement fédéral a présenté les projets de loi C-22 et C-91 qui, s'ils sont adoptés, étendront le principe des droits de brevets aux entreprises pharmaceutiques transnationales, dont aucune n'est canadienne, au détriment des fabricants de médicaments génériques canadiens et des malades qui achètent ces médicaments. Ces projets de loi abrogent les concessions de licences obligatoires, ce qui oblige les entreprises pharmaceutiques commerciales à octroyer aux fabricants de médicaments génériques des licences à des taux de bénéfices inférieurs aux taux de monopole. L'abrogation du système de concession de licences obligatoires va détruire l'industrie canadienne des médicaments génériques et augmenter de façon dramatique les coûts de médicaments pour les provinces, en plus d'accroître la pression économique sur les régimes d'assurance-maladie auxquels nous tenons tous.

Dans le secteur de l'automobile, l'ALÉNA ne contient aucune disposition relative au contenu canadien; il sera par conséquent possible à tout fabricant d'automobiles américaines d'avoir accès au marché canadien sans créer d'emplois au Canada.



## [Text]

Provincial authority over industries such as banking and insurance will be eroded as provincial governments are forced to harmonize their rules with NAFTA.

There are no provisions that have the effect of protecting health and safety standards, workers rights or the environment.

We are greatly concerned about how governments in Canada will respond to these challenges. We've already seen the lengths to which the federal government is prepared to go to accommodate the U.S. and harmonize our two economies in ways that have had a negative effect on Canadians. Enormous pressure will be applied by the corporate sector to repeal and weaken labour legislation to reduce the influence of unions. More wage and benefits concessions will be demanded from workers. Legislation governing pensions, workplace safety and health, and the environment will also come under attack. We will be moving the clock backwards rather than focusing on improvements and the inclusion of equity groups in our economy.

Reduced income, corporate tax concessions, and the acceptance of the lowest common denominator as the true meaning of competitiveness will be disastrous for what remains of Canada's social service structure. Ours will be a bleaker, meaner country in which to live.

It's ironic that these predictions would be made in the same year as the UN ranked our society highest in the world on the human development index. The achievement was the product of 125 years of hard work by Canadians, an achievement that was realized in spite of eight years of neo-conservative economic politics, not because of them.

Canada has long had the international reputation as a respecter of human rights, in spite of its treatment of aboriginal peoples, women, working people, disabled people, visible minorities and other equity groups. In fact last year the Prime Minister told an audience in Zimbabwe that "Canada will not subsidize repression and the stifling of democracy".

• 1410

According to the respected Amnesty International, the Mexican government's track record shows widespread human rights violation, the torture of political and human rights activists, women, children and teachers by federal and state police. Torture methods reported include beating, electric shock, near asphyxiation in foul water, covering the head of a victim with a plastic bag containing ammonia or other irritants, forcing carbonated water with chili pepper in the nose, and psychological torture.

## [Translation]

Les compétences reconnues aux provinces dans plusieurs industries, par exemple les banques et les assurances, seront graduellement érodées à mesure que les gouvernements provinciaux devront harmoniser leurs règlements avec les dispositions de l'ALÉNA.

Il n'existe pas de dispositions visant à protéger les normes de santé et de sécurité, les droits des travailleurs ou l'environnement.

Nous sommes très préoccupés par la façon dont les gouvernements relèveront ces défis au Canada. Nous avons déjà pu constater l'empressement du gouvernement fédéral à accommoder les États-Unis et à harmoniser nos deux économies en recourant à des solutions qui ont des effets négatifs pour les Canadiens. D'énormes pressions seront exercées par les grandes entreprises afin que la législation du travail soit affaiblie ou abrogée dans le but de réduire l'influence des syndicats. On demandera aux travailleurs de consentir de nouvelles concessions en matière de salaires et d'avantages sociaux. La législation en matière de pension, de santé et de sécurité au travail, ou de d'environnement sera également attaquée. En fin de compte, nous reculerons au lieu de nous efforcer d'apporter des améliorations et d'intégrer tous les secteurs de notre société dans l'économie.

En vérité, cette concurrence signifie une réduction des revenus, des allègements fiscaux pour les entreprises et l'application du plus petit commun dénominateur, toutes choses qui auront un effet désastreux sur ce qui reste de la structure sociale au Canada. Notre pays deviendra un pays où il fera moins bon vivre.

Il y a une certaine ironie à faire de telles prédictions l'année même où les Nations Unies ont classé notre société en tête de l'indice du développement et du bien-être humain. C'est le fruit de 125 ans d'efforts par les Canadiens, un résultat qui a été atteint en dépit des huit ans pendant lesquels nous avons subi les politiques économiques néo-conservatrices.

Le Canada a depuis longtemps la réputation sur la scène internationale d'un pays respectueux des droits humains, malgré le traitement qui est infligé aux Autochtones, aux femmes, aux travailleurs, aux personnes handicapées, aux minorités visibles et aux autres groupes défavorisés. De fait, l'année dernière, le premier ministre a déclaré au Zimbabwe que «le Canada ne subventionnera pas la répression et ne permettra pas que la démocratie soit étouffée».

Selon Amnistie internationale, qui est un organisme respecté, le gouvernement mexicain a un passé lourd de violations des droits de la personne, de torture des activistes en faveur des droits politiques et des droits de la personne, des femmes, des enfants et des enseignants, commises par la police fédérale ou les polices de ses divers états. Parmi les tortures dont il est fait mention il y a les passages à tabac, les électro chocs, la quasi-asphyxiation dans des eaux fétides, le placement de la tête des victimes dans des sacs remplis d'ammoniac ou d'autres produits irritants, l'injection dans le nez d'eau gazéifiée additionnée de piment rouge, ainsi que la torture psychologique.

[Texte]

The present Salinas government was elected amid accusations of fraud and vote-rigging coming from agencies such as the Inter-American Human Rights Commission. There have even been an estimated 125 murders since 1988 in the battle against electoral fraud. This is the government the Conservatives want to enter into a relationship with, leaving important matters such as human rights, workers' rights, the environment and so on, up to each party's conscience and goodwill.

As we stated at the outset, we urge members of this subcommittee to report back to the House of Commons that the NAFTA should not be ratified and that the FTA should be immediately abrogated.

We have a firm base from which to negotiate effective and forward looking international trade agreements that will benefit all Canadians, not just the privileged and the comfortable. There are viable alternatives to the massive sell-out of Canadian interests these two deals represent. They include multilateral trading agreements with the European community, with Japan and other countries, and managed trade agreements such as the Auto Pact on a sectoral basis with the U.S. and other countries.

Success in these ventures will enable Canadians to get back on the road to improving the quality of life for all of us, based on a caring, equitable society. The FTA and the NAFTA are both products of negotiation based on theory. If the subcommittee is interested in reviewing real life experiences under what amounts to free trade, it need look no further than the Mexican maquiladoras. Over the past 25 years, the negative impact on wages, health and safety, workers' rights, the environment and the quality of workers' lives is both profound and readily obvious.

The promises of prosperity made by the supporters of free trade have not come true in Mexico, nor will they in Canada. Until the NAFTA and FTA are put behind us, we will continue the steady, inexorable slide away from these ideals toward a society that will offer fewer opportunities for our children. These agreements will result in a poorer standard of living with increased social conflicts for Canada's future.

Thanks very much.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Blaikie.

**Mr. Blaikie:** Again I find myself in the position of agreeing entirely with the presentation by the Manitoba Federation of Labour. I want to thank you for the presentation.

Perhaps you could address yourself to the substance of the agreement. I would assume there is some unhappiness amongst your membership and those you know who are concerned with this issue, about the whole process—the fact that we're here on such short notice, that so few people are able to present. There are other hearings going on in the same hotel of people who want to be heard but can't be.

[Traduction]

L'élection du gouvernement actuel de M. Salinas a donné lieu à des accusations de fraude et de trucage électoral de la part d'organismes appartenant à la Commission inter américaine des droits de l'homme. On a recensé depuis 1988, quelque 125 meurtres, liés au combat contre la fraude électorale. Voilà le gouvernement avec lequel les Conservateurs nous poussent à établir une relation qui laisse à la conscience et à la bonne volonté de chaque partie des questions aussi importantes que les droits de la personne, les droits des travailleurs et l'environnement.

Comme nous l'avons déclaré au début de notre exposé, nous demandons aux membres du sous-comité de demander à la Chambre des communes que l'ALÉNA ne soit pas ratifié et que l'ALÉ soit immédiatement abrogé.

Nous disposons d'une base solide à partir de laquelle nous pourrions négocier des accords commerciaux internationaux progressistes et efficaces dont profiteront tous les Canadiens, et pas seulement les classes privilégiées et aisées. Il existe d'autres moyens que le bradage des intérêts canadiens que représentent ces deux accords. On pense notamment aux accords commerciaux multinationaux avec la Communauté économique européenne, avec le Japon et d'autres pays, des accords commerciaux sectoriels, comme le Pacte de l'automobile, avec les États-Unis et les autres pays.

La réussite de ces entreprises permettra aux Canadiens de remettre le cap sur l'amélioration de la qualité de la vie pour toute la population, dans une société à la fois charitable et juste. L'ALÉ ainsi que l'ALÉNA sont tous les deux des produits de négociations fondées sur des théories. Si le sous-comité souhaite véritablement examiner les conséquences réelles du libre-échange, il lui suffit d'étudier la situation qui prévaut dans les maquiladoras. Au cours des 25 dernières années, l'impact négatif sur les salaires, la santé et la sécurité, les droits des travailleurs, l'environnement et la qualité de vie des travailleurs est à la fois profond et facile à constater.

Les promesses de prospérité claironnées par les partisans du libre-échange ne se sont pas concrétisées au Mexique, et elles ne le seront pas non plus au Canada. Tant que l'on ne se sera pas débarrassés de l'ALÉNA et de l'ALÉ, nous continuerons à nous éloigner inexorablement de ces idéaux pour nous diriger vers une société offrant de moins en moins de perspectives à nos enfants. Ces accords aboutiront à une baisse du niveau de vie et un avenir rempli de conflits sociaux.

Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie. Monsieur Blaikie.

**M. Blaikie:** Une fois de plus, je dois dire que j'approuve entièrement ce qui vient de nous être dit, au nom de la Fédération du travail du Manitoba en l'occurrence. Je vous remercie de cet exposé.

Parlons de modalités. Je présume qu'il y a, parmi vos adhérents et d'autres qui s'intéressent à cette question, plusieurs personnes qui déplorent toute cette procédure—le fait que nous ayons dû venir avec très peu de temps pour nous préparer, et que si peu de gens soient présents. Il y a d'autres audiences qui se tiennent dans le même hôtel et des gens qui souhaiteraient se faire entendre mais qui ne le peuvent pas.



[Text]

You might want to comment about the whole, the way this thing is being done, because we, I mean the NDP, certainly have not been happy with the way this process has unfolded. We're completely unhappy with the substance of it.

**Ms Hart-Kulbaba:** We haven't been very happy with the process either. In fact we did send a letter asking for hearings to come across the country because we had been hearing from so many of our members that they'd like the opportunity to appear. When we heard the parliamentary subcommittee was coming into town, we really wanted to present our views.

Many others said oh, so soon; we'll have to get our act together and get something put together, because we need to tell them how we feel. Then, in fact, they're not afforded the opportunity to be here. There were many who wanted to come. I imagine they will be raising this in other forums.

• 1415

Frankly, we've been unhappy with the whole process since the last election, where it was clear a majority of Canadians didn't support the free trade agreement but because of electoral seats the current government was re-elected and insisted on imposing its will on people who in fact didn't support this issue. So from the beginning we haven't been very happy about that. We were concerned about the government taking a position to enter into negotiations, to be at the table when the U.S. and Mexico embarked on their discussions, and we're increasingly concerned about the lack of ability for Canadians to voice their concerns about this deal.

Certainly there was really no advertising for this. Even the ability for people to know it's on and come to hear what others have to say, to gain some information so their positions are made with some information and basis of understanding about the differing views. . . It's difficult for them even to come and hear the different views and try to come to a conclusion with some information. That hasn't made us very happy.

**Mr. Blaikie:** Perhaps the defenders of this awful agreement would like to ask the witnesses a question.

**Mr. Clark:** I would like to welcome the witnesses and say I'm happy to have the opportunity to ask some questions.

I'd like to begin by noting we've had only two witnesses today who are in what I guess I would call the job-creation business, if I could use that terminology. Prairie Pools, who do business with some 100,000 western Canadian farmers, spoke to us earlier today, and more recently we had Dr. Reimer, who's part of the transportation industry, and he indicated to me that the industry, in an inter-modal sense, provides approximately a million direct and indirect jobs. What I heard both of them saying was that they perceive NAFTA to represent an important economic potential opportunity for them. They were not without their druthers about how they might change this or that, but that indeed was where they were coming from.

[Translation]

Vous aimeriez peut-être commenter cette situation, la façon dont les choses sont organisées, parce que nous, le NPD, ne sommes certainement pas satisfaits de la façon dont se déroule le processus.

**Mme Hart-Kulbaba:** Nous ne sommes pas non plus très satisfaits du processus. En fait, nous avons envoyé une lettre pour demander qu'il y ait des audiences dans tout le pays, car un très grand nombre de nos adhérents auraient souhaité pouvoir comparaître. Quand nous avons appris que le sous-comité parlementaire venait ici, nous avons tenu à lui faire part de notre point de vue.

Beaucoup d'autres ont été pris au dépourvu; en effet, il faut s'organiser et préparer quelque chose pour pouvoir faire valoir leur point de vue. Mais, en fait, ils n'ont pas véritablement vu la possibilité de comparaître. Beaucoup souhaitaient venir. J'imagine qu'ils s'exprimeront à d'autres tribunes.

Franchement, nous sommes mécontents de ce qui s'est passé depuis les dernières élections; il était clair qu'une majorité des Canadiens n'étaient pas en faveur de l'Accord de libre-échange, mais, ayant obtenu plus de sièges, le gouvernement a été réélu et il a insisté pour imposer sa volonté à la population qui en fait n'était pas en faveur de cette question. Donc, depuis le début, nous ne sommes pas très contents de cette situation. Nous avons vu avec inquiétude le gouvernement décider de participer aux négociations et de se joindre aux États-Unis et au Mexique quand ils ont commencé leurs discussions. Et le fait que les Canadiens n'aient pas été en mesure d'exprimer leurs préoccupations au sujet de cette entente a encore accru notre inquiétude.

Aucune publicité n'a assurément été faite autour de cela. Même la possibilité pour les gens de savoir que ces audiences ont lieu et qu'ils peuvent venir entendre ce que d'autres ont à dire à ce sujet pour obtenir des renseignements et pouvoir ainsi se décider en connaissance de cause, en connaissant des opinions divergentes. . . Ils ont même du mal à venir entendre les autres points de vue pour essayer d'obtenir des renseignements leur permettant de se faire une opinion. Cela ne nous plaît pas beaucoup.

**M. Blaikie:** Peut-être les partisans de cette horrible entente voudront-ils poser une question aux témoins.

**M. Clark:** Je voudrais souhaiter la bienvenue aux témoins et j'ajouterais que je suis heureux d'avoir l'occasion de poser quelques questions.

Je voudrais d'abord signaler que nous n'avons eu aujourd'hui que deux témoins s'occupant de ce que j'appellerais la création d'emplois, si je peux m'exprimer ainsi. Prairie Pools, qui traite avec environ 100 000 agriculteurs de l'Ouest du Canada, nous a parlé en début de journée, et, un peu plus tard, nous avons entendu M. Reimer, qui travaille dans le secteur des transports, un secteur qui, selon lui, fournit environ un million d'emplois directs et indirects dans différentes branches. Tous les deux nous ont dit que l'ALÉNA représente à leurs yeux un important potentiel économique. C'était là leur impression générale, même s'ils avaient par ailleurs quelques réserves et souhaiteraient voir apporter quelques changements.

[Texte]

So what I'm coming to is that those two sectors—and I readily concede there are sectors to an economic society other than agriculture and transportation, but you appreciate they're two major parts of the western Canadian economy—are both speaking about this in terms of potential. Yet you seem to see no potential whatsoever in the NAFTA agreement. In fact, you speak in totally negative terms. That is about the best way of generalizing your comments.

How is it that those two parts of our economic society, which do generate a very significant amount of economic wealth and create a very significant number of jobs, either directly or indirectly, see potential, and you, on behalf of your membership, see none?

**Ms Hart-Kulbaba:** There are a few reasons why we see that. Large and multinational corporations have been benefiting from these kinds of agreements. Frankly, they haven't been creating a lot of jobs. We see more rationalization and movement from them than we see job creation. Small and medium-size business, home-grown business here, is going to find increasing pressure. I'm sure you would admit there are going to be other sectors of western Canadian economy, such as the textile sector, that will not be gaining from this.

As for the theory about whether or not increasing access to the Mexican market is an opportunity that's going to bear any fruit, I think we can see fairly clearly by looking at the maquiladora zone what companies have been down there and whether they have been doing any favours for American workers, Mexican workers, or Canadian workers. We haven't seen a lot of benefits from that, frankly. In fact, we've seen a downward pressure. We certainly haven't seen a lot of jobs created here. There's been a loss of jobs in the area of electronic manufacturing, such as GE. The Big Three are down there, in auto-making. We don't see huge numbers of jobs being created in the auto sector, despite the Auto Pact being able to maintain some stability in that sector, which we'll lose under this.

• 1420

There are going to be many areas where business may see an opportunity for profit. Frankly, a lot of what business is doing now shows it has become an amoral transnational being with free movement of capital and the government seems to be moving toward assisting it.

I worry significantly when we lose track of the Henry Ford theory. Henry Ford believed workers should be paid wages at a level where they would be able to buy the product they were producing. Mexican workers can't afford to buy the Foster Grant sunglasses. They can't afford to buy the Chamberlain garage door openers. God knows they don't have garages or cars, for all the cars they're making down there.

[Traduction]

Ce que je veux donc dire, c'est que ces deux secteurs—j'admets volontiers qu'il y a dans notre économie d'autres secteurs que l'agriculture et les transports, mais vous reconnaissez que ce sont deux éléments importants de l'économie de l'Ouest du Canada—apprécient tous deux le potentiel que représente cette entente. Or, pour vous, l'ALÉNA ne présente rigoureusement aucun avantage potentiel. En fait, votre jugement est totalement négatif. C'est je crois le meilleur résumé que l'on puisse faire de vos observations.

Comment se fait-il que ces deux secteurs économiques, qui engendrent une quantité très importante de richesses économiques et créent un nombre très important d'emplois, directement ou indirectement, y voient des avantages potentiels alors que vous, au nom de vos membres, n'en voyez aucun?

**Mme Hart-Kulbaba:** Il y a plusieurs raisons à cela. Les grandes sociétés multinationales profitent de ce genre d'accord. En fait, elles n'ont pas créé beaucoup d'emplois. On assiste à plus de rationalisation et de déplacement d'usines qu'à des créations d'emplois. Les PME, les entreprises qui ont des racines locales, se trouveront dans une situation de plus en plus délicate. Vous conviendrez j'en suis sûre que d'autres secteurs de l'économie de l'Ouest du Canada, par exemple l'industrie textile, ne retireront aucun avantage de cet accord.

Quant à la théorie sur les avantages que pourra ou non apporter un accès accru au marché mexicain, je pense qu'il suffit de voir ce qui se passe dans la Maquiladora, pour savoir si les entreprises qui se sont installées là ont fait le moindre cadeau aux travailleurs, qu'ils soient américains, mexicains ou canadiens. Honnêtement, nous ne pensons pas qu'ils en aient retiré beaucoup d'avantages. Nous avons plutôt constaté une pression vers le bas, et assurément il n'y a eu guère de création d'emplois. On a même perdu des emplois dans le secteur électronique, comme chez GE. Les trois grands constructeurs automobiles se sont installés là-bas et nous n'assistons pas à la création d'un énorme nombre d'emplois dans ce secteur dans lequel le Pacte de l'automobile arrivait à maintenir une certaine stabilité, qui va disparaître avec cet accord.

Il y aura de nombreux secteurs où les grandes entreprises auront l'occasion de réaliser des profits. Elles prennent actuellement beaucoup de mesures qui montrent qu'elles constituent maintenant un secteur transnational dépourvu de tout sens moral, qui profite de la libre circulation du capital avec en plus l'aide que le gouvernement semble prêt à lui apporter.

Je m'inquiète beaucoup quand je vois que nous perdons de vue la théorie de Henry Ford. Pour lui, les travailleurs devaient recevoir un salaire leur permettant d'acheter le produit qu'ils fabriquaient. Les travailleurs mexicains n'ont pas les moyens d'acheter des lunettes de soleil Foster Grant, ni des dispositifs d'ouverture de garage Chamberlain. Dieu sait qu'ils n'ont même ni garage ni automobile, même s'ils en produisent beaucoup là-bas.



[Text]

People cannot afford to buy the goods they're producing. There has been a downward trend because those free trade zones have competed with their domestic market. They have driven wages down. They have created unemployment by moving from the domestic manufacturing sector in Mexico. They have destroyed jobs.

Mexican workers tell us they are not looking forward to this, and for good reason. So far we have a laboratory where we have seen it working. You can go outside and get drinking water those people are drinking right now, and frankly, with our regulations we couldn't even put it down the drain. We would have to dispose of it as toxic waste to meet our regulations. Yet those people are drinking it. So we are not enhancing anybody's quality of life.

There is a small number of wealthy and elite professionals within Mexican society who may be a market. The vast majority of Mexican people will not be able to afford the things they are producing. So as an opportunity to go into a market and sell products, I don't think it's as big as we like to think it is.

**Mr. Rob Hilliard (Co-ordinator, Manitoba Federation of Labour):** Just to follow up on what Susan has been saying, I think there's an implicit assumption in what you say that increased profitability and increased economic help automatically translate into more jobs. That really hasn't been happening. Many of these stateless corporations have been showing a much better profit line at the end of the day, but they have been doing so with a reduced work force, not an increased one. Many times when there is an increase in jobs, it is not taking place here in Canada; it is taking place offshore. So the corporations may be showing a better profit line, but that's not being accompanied by greater job creation, especially in Canada.

**Mr. Clark:** When I talk about Prairie Pools Inc. I think you would agree we are not talking about nameless, faceless corporations. We are talking about the farmers who are an integral part of the western Canadian economy. In essence, they are really responsible for most of the wealth we all depend on. Certainly we are not talking about large multinationals when we talk about Prairie Pools.

When we talk about the transportation sectors Dr. Reimer was speaking on behalf of, or the trucking industry here in western Canada, I don't think of them as being multinationals or what you refer to as the business community.

These witnesses represent the economic sector, which is so vital. It may not be reflected in your membership, but I continue to believe agriculture is really the backbone of the economy in western Canada. In a very real sense, certainly in my community, what happens in agriculture determines what happens in my towns, including the city of Brandon, which I represent. I can't help but be influenced by what those witnesses are saying to me.

[Translation]

Les gens n'ont pas les moyens d'acheter les produits qu'ils fabriquent. On a constaté une tendance à la baisse parce que ces zones de libre-échange font concurrence au marché intérieur. Elles font baisser les salaires. Elles créent du chômage en nuisant à l'industrie manufacturière nationale du Mexique. Elles suppriment des emplois.

Les travailleurs mexicains nous disent qu'ils n'attendent rien de bon de tout cela, à juste titre. Nous avons déjà un laboratoire où l'on peut voir ce qui se passe. Vous pouvez sortir et boire l'eau soi-disant potable que ces gens boivent maintenant et, en toute franchise, nos règlements nous interdiraient même de l'envoyer à l'égout. Il faudrait la traiter comme un déchet toxique. Or, ces gens la boivent. Nous n'améliorons donc pas du tout la qualité de vie de qui que ce soit.

Il existe, au sein de la société mexicaine, une petite élite de professionnels riches qui peuvent représenter un nouveau marché, mais la grande majorité des Mexicains n'auront pas les moyens d'acheter les produits qu'ils fabriquent. Pour ce qui est donc de pouvoir pénétrer un nouveau marché et d'y vendre des produits, je ne crois pas que les perspectives soient aussi bonnes que nous aimerions le croire.

**M. Rob Hilliard (coordonnateur, Fédération du travail du Manitoba):** J'irais dans le même sens que Susan. Vos propos me paraissent sous-entendre que des perspectives accrues de profits et une augmentation de l'assistance économique entraînent automatiquement la création d'emplois supplémentaires. Ce n'est pas ce qui se passe. Beaucoup de ces entreprises apatrides améliorent considérablement leurs profits, mais elles y parviennent en réduisant la main-d'œuvre et non pas en l'augmentant. Bien souvent, lorsqu'on constate une augmentation d'emploi, celle-ci n'a pas lieu au Canada, mais à l'étranger. Les entreprises réalisent donc peut-être de meilleurs profits, mais cela ne va pas de pair avec la création d'emplois supplémentaires, tout au moins pas au Canada.

**M. Clark:** Quand je parle de Prairie Pools Inc., vous reconnaîtrez bien qu'il ne s'agit pas d'une entreprise sans visage et sans nom. Nous parlons des agriculteurs qui sont une partie intégrante de l'économie de l'Ouest du Canada. Fondamentalement, c'est eux qui sont à la source de l'essentiel de la richesse dont nous dépendons tous. Quand nous parlons de Prairie Pools, il ne s'agit certainement pas d'une grande multinationale.

Quand nous parlons du secteur des transports, au nom duquel s'exprimait M. Reimer, ou du camionnage dans l'Ouest du Canada, je ne crois pas qu'il s'agisse de multinationales ou de ce que vous appelez le monde des affaires.

Ces témoins représentent un secteur économique tout à fait essentiel. Il n'est peut-être pas représenté parmi vos membres mais je continue de croire que l'agriculture constitue en fait l'élément clé de l'économie de l'Ouest canadien. Très concrètement, et c'est assurément le cas dans ma région, ce qui se passe dans l'agriculture détermine ce qui se passe dans les villes que je représente, y compris Brandon. Que je le veuille ou non, je suis influencé par ce que me déclare ces témoins.

[Texte]

I am disappointed when you who speak on behalf of unionized labour in Manitoba see no potential. That's a contradiction I am trying to address in my remarks.

I would like to refer to page 7, where you speak about human rights. I just want to make sure I understand your point. I understand the description you provided, but I am not too sure where that leads us.

As you know, we have already entered into a number of trading relationships with Mexico, and 80% of that trade coming into Canada is duty-free now. We have environmental agreements with Mexico, so we have had some government-to-government relationships.

I am just trying to understand your argument. Are you saying that we should not trade with countries that are guilty of human rights violations, or are you saying we should not have any government-to-government relationships with them?

• 1425

**Mr. Barrett:** The Prime Minister said that.

**Mr. Clark:** I am often influenced by his words, but I want to hear what the witnesses have to say.

**Ms Hart-Kulbaba:** In fact, the Prime Minister has said that. He makes a big deal, in various forums, about the importance of respecting human rights.

**Mr. Clark:** Especially in aid projects.

**Ms Hart-Kulbaba:** The issue we're trying to address is there seems to be a lack of concern about our concern regarding human rights, labour legislation, health and safety standards, and standards for the environment. People are saying we'll try to harmonize standards and we'll bring all those standards up. And we are saying you can't guarantee that. Mexico has some great human rights legislation and some great labour legislation, but none of it is enforced. Big deal. They do not have a democracy. At this point they have no way of forcing a process that is going to ensure that those standards that are legislated already are met.

We, as a trading nation, who should be concerned about our own standards, have to say we don't believe those standards are going to rise to ours when we're talking about harmonization, that in fact the downward pressure is going to continue. Even though they have them on their books, we see flagrant human rights violations. Even the ability to influence politically the decisions made by the policy-makers in government, such as we have in our democracy, is not available to them. There are people disappearing on the streets in Mexico. When they raise those issues and try to put political, democratic pressure on the government, pressure by the people for what they want, they disappear. Independent trade unionists have been murdered if they try to raise this.

[Traduction]

Je suis déçu de constater que vous, qui représentez les travailleurs syndiqués du Manitoba, ne voyez aucun avantage potentiel dans cet accord. C'est une contradiction que je vais essayer de résoudre.

Je vous renverrais à la page 7, où vous parlez des droits de la personne. Je veux être sûr de bien comprendre ce que vous voulez dire. Je comprends la description que vous présentez mais je ne vois pas très bien ce que l'on peut en conclure.

Comme vous le savez, nous avons déjà conclu un certain nombre d'accords commerciaux avec le Mexique et 80 p. 100 de ce qui nous vient de ce pays entre chez nous en franchise de droits. Nous avons des accords avec le Mexique sur l'environnement et nous avons donc des relations intergouvernementales.

J'essaye simplement de comprendre votre argumentation. Voulez-vous dire que nous ne devrions pas commercer avec des pays coupables d'atteinte aux droits de la personne ou que nous ne devrions même pas traiter avec eux de gouvernement à gouvernement?

**M. Barrett:** C'est ce qu'a dit le premier ministre.

**M. Clark:** Je me laisse souvent influencer par ses propos mais je voudrais savoir ce que les témoins ont à dire.

**Mme Hart-Kulbaba:** En fait, c'est ce qu'a dit le premier ministre. Il fait grand cas, devant divers publics, de l'importance du respect des droits de la personne.

**M. Clark:** Surtout pour les projets d'assistance.

**Mme Hart-Kulbaba:** Le problème que nous abordons ici est celui du manque d'intérêt apparent au sujet de questions qui nous préoccupent, comme les droits de la personne, la législation du travail, les normes de santé et de sécurité et celles relatives à l'environnement. On dit que nous allons nous efforcer d'harmoniser les normes et de relever celles qui doivent l'être. D'après nous, il n'y a aucune garantie à cet égard. Le Mexique a d'excellentes lois en matière de droits de la personne ou de protection de la main-d'oeuvre, mais il n'en applique aucune. Cela ne sert pas à grand-chose. Le régime n'est pas démocratique. Il n'y a aucune façon de forcer les autorités de ce pays à assurer le respect des normes déjà existantes dans ses propres lois.

En tant que nation commerçante, nous devrions tenir au respect de nos propres normes et nous devons dire que, à notre avis, nous avons beau parler d'harmonisation, les normes de ce pays ne vont pas se hausser au niveau des nôtres, on continuera plutôt de faire pression sur nous pour que nous les abaissions. Le Mexique a des lois à ce sujet, mais il n'en continue pas moins d'enfreindre les droits de la personne. Il n'y a même pas moyen d'influencer politiquement les décisions prises par les autorités gouvernementales, comme cela peut se faire dans notre démocratie. Il y a au Mexique des gens qui disparaissent en pleine rue. Lorsque quelqu'un essaie de soulever ces problèmes et de faire pression sur le gouvernement par des moyens politiques ou démocratiques, en représentant les aspirations populaires, il disparaît. Des syndicalistes indépendants sont assassinés quand ils tentent de soulever ces questions.



[Text]

**Mr. Clark:** I'm not questioning your description, I'm just trying to understand what you're saying.

**Ms Hart-Kulbaba:** It relates to the ability to harmonize standards. We feel there's going to be continued downward pressure, that there's no way Mexico can ensure, and the Mexican people can ensure, that there will be upward pressure.

**Mr. Clark:** You do not object to our trading with them; you simply don't want us to enter into a NAFTA agreement with them. Is that correct?

**Ms Hart-Kulbaba:** I think there are many things we have to say. If we are going to enter into a trading agreement with a country, I think we have an obligation and a responsibility to live up to what we believe in: that we should see what we can do to put in a process that people in Mexico, people in Canada, and people in the U.S. can get some comfort from. The whole purpose should be to move the standards up and to facilitate that happening.

Right now we're leaving it up to them. We're saying that each country can do its own thing. Well, I have no confidence that in a country that is as corrupt as that this is ever going to happen. I think we have a responsibility to try to build some of that in. If we use the rhetoric in the House of Commons, in the union halls, and in community basements, we have the obligation to try to ensure that happens in the agreements we negotiate. We have some negotiating skills—at least I would hope we do—that we could bring to bear on those kinds of issues.

**The Chairman:** Before I go to Mr. Barrett, as the chairman I'll ask one of my few questions.

On page 8 you said that there are viable alternatives. Perhaps you would expand on that and talk about a couple of alternatives. You read them into the record, but maybe you could expand beyond those four lines as to what these alternatives are.

**Ms Hart-Kulbaba:** There are alternatives to this deal, and one of them is a managed trade agreement on sectoral lines. I think we should look at that carefully.

I do want to say that frequently I end up in a defensive position with proponents of the FTA and the NAFTA, who simply say that we are not happy to compete, that we don't think we can compete. What's wrong with us? Canadians can do that. I don't think it is the opponents of this agreement who are saying that we can't compete. I think it's the proponents who say we can't.

• 1430

Under GATT we have access to the world, but we are rejecting trade talks and trade arrangements through GATT, which has worked fairly successfully for us over the years, with the rest of the world, and we are narrowing our views. It

[Translation]

**M. Clark:** Je ne conteste pas votre description, j'essaie simplement de comprendre à quoi vous voulez en venir.

**Mme Hart-Kulbaba:** Cela se rattache à la possibilité d'harmoniser les normes. Nous pensons que l'on continuera à chercher un nivellement par le bas; il n'y a rien qui permette au Mexique et aux Mexicains de s'assurer que les normes seront relevées.

**M. Clark:** Vous n'êtes pas contre le fait que nous ayons des échanges commerciaux avec eux; vous refusez simplement que nous concluions avec eux un accord de libre-échange, n'est-ce pas?

**Mme Hart-Kulbaba:** Nous avons beaucoup de choses à dire à ce sujet. Si nous voulons conclure un accord commercial avec un pays, il est de notre devoir de respecter ce en quoi nous croyons: nous devrions voir ce que nous pouvons faire pour mettre en place un système qui apporte quelque chose à la population du Mexique, à celle du Canada et à celle des États-Unis. Il s'agit en fait de relever les normes et de faciliter une telle évolution.

Pour le moment, nous leur laissons les coudées franches. Nous disons que chaque pays peut agir à sa manière. Eh bien, je ne crois pas que cela puisse jamais se produire dans un pays aussi corrompu. Pour moi, il est de notre devoir d'essayer d'inclure des dispositions dans ce sens. Si nous prononçons de belles phrases à la Chambre des communes, dans les réunions syndicales ou dans les assemblées communautaires, nous avons le devoir d'essayer de les concrétiser dans les accords que nous négocions. Nous avons certains talents de négociateurs—j'espère tout au moins que c'est le cas—que nous pourrions mettre à profit pour des questions de ce genre.

**Le président:** Avant de donner la parole à M. Barrett, j'interviendrai en tant que président pour poser une de mes rares questions.

Vous dites à la page 8 qu'il y a d'autres solutions viables. Peut-être pourriez-vous nous donner plus de précisions à ce sujet. Vous en avez déjà fait lecture mais vous pourriez peut-être nous en dire plus que les quatre lignes qui nous parlent ici de ces solutions possibles.

**Mme Hart-Kulbaba:** Il y a des solutions de rechange à cet accord, notamment une entente commerciale administrée de façon sectorielle. Je pense que nous devrions envisager soigneusement cette possibilité.

Je dois dire que je me retrouve souvent contrainte à la défensive face à des partisans de l'ALE et de l'ALÉNA qui disent simplement que nous n'avons pas envie d'affronter des concurrents parce que nous pensons que nous ne sommes pas de taille. Qu'est-ce qui nous arrête? Les Canadiens peuvent le faire. Or, selon moi, ceux qui pensent que nous ne sommes pas de taille à affronter nos concurrents, ce ne sont pas les adversaires de cet accord, mais plutôt ses partisans.

En vertu du GATT, nous avons accès au monde entier mais nous rejetons les négociations commerciales et les ententes commerciales que nous offre le GATT, alors que ce système a donné plutôt de bons résultats pour nous au fil des

## [Texte]

is as if we are saying that we can't compete with the rest of the world, so we should try to compete with only the U.S. and Mexico. Why can't we compete with the rest of the world? I think we should be prepared to move beyond economic blocs throughout the world and towards using things such as GATT. God knows, GATT is not without its problems; but, knowing its problems, we should be able to improve on that.

I think agriculture is one good sector where we could see some ability to trade in areas besides Canada and the U.S. by working through GATT. No matter how painful that process has been to date, it still gives us greater opportunities and other opportunities, viable opportunities that have worked in the past.

**Mr. Barrett:** Even this government recognizes that the cliché about being able to compete internationally doesn't apply to its own policy positions. Quietly but relentlessly we are faced with a GATT decision to eliminate Chapter 11, which will destroy the dairy industry in the provinces of Ontario and Quebec. I don't think any political party, even the governing party, wants to risk losing its base in Quebec or Ontario. That GATT decision on chapter 11 and the government's position on it are fraught with dangers for our supply management system, so I just think there is a need for consistency in positions about the ability to compete in an international market.

I want also to say that in the brief this morning from the pool, for which I congratulated them, one of the most important segments was—and it is a threat to the people of Manitoba who are in that industry—on the Export Enhancement Program used by the United States, which is not folded into this agreement. It is very dangerous for the cash crop farmers in this province, and they recognize it. Frankly, I would have hoped that in the negotiations the government would have taken an absolute position in not permitting the continued use of the Export Enhancement Program, which has been a political instrument as well as an economic instrument for the United States.

Also, I wanted to put on the record again that it is not only the Mexican workers who are against this agreement because of job placement. In a profoundly important move, the Catholic Church in Mexico within the last three months issued a statement from the Catholic Council of Bishops saying that they are opposed to this deal, that it is bad for Mexicans culturally and socially in the dislocation of workers into the maquiladora.

As a matter of fact, although I am not a Catholic myself, I find it interesting that in the new catechism, related to the bishops' statement, they are now calling low wages "theft" from the workers and defining it as a venial sin—some would

## [Traduction]

ans; au lieu de nous ouvrir au reste du monde, nous limitons nos aspirations. C'est comme si nous disions que nous ne pouvons pas affronter nos concurrents du reste du monde et que nous préférons traiter seulement avec les États-Unis et le Mexique. Pourquoi ne pouvons-nous pas faire face à la concurrence des autres pays du monde? Je pense que nous devrions être prêts à dépasser les blocs économiques existants dans le monde et à profiter de ce qu'offre par exemple le GATT. Tout n'est pas parfait dans le GATT, bien sûr, mais, conscients des problèmes qui existent, nous devrions pouvoir y remédier.

L'agriculture me paraît représenter un secteur nous offrant la possibilité d'effectuer des échanges commerciaux en dehors du Canada et des États-Unis si nous passons par le GATT. Même si cette méthode a paru jusqu'à présent plutôt laborieuse, elle continue à nous offrir des possibilités plus intéressantes, plus variées et viables comme l'expérience nous l'a montré.

**M. Barrett:** Même le gouvernement actuel reconnaît que le cliché relatif à notre capacité à affronter la concurrence internationale ne s'applique pas à son propre comportement politique. Imperceptiblement mais inexorablement, nous devons faire face à une décision du GATT visant à l'élimination du chapitre 11 qui va détruire l'industrie laitière de l'Ontario et du Québec. Je ne pense pas qu'un parti politique quel qu'il soit, même celui qui nous gouverne, souhaite courir le risque de perdre sa base électorale au Québec ou en Ontario. La décision du GATT au sujet du chapitre 11 et la position de notre gouvernement à ce sujet risquent de compromettre notre système de gestion des approvisionnements et je pense donc que nous devrions être plus cohérents pour ce qui est de notre capacité à affronter la concurrence internationale.

J'ajouterais que, dans le mémoire que nous ont présenté ce matin et dont je les félicite, les représentants de Prairie Pools nous ont dit une chose particulièrement intéressante: il s'agit du programme d'encouragement à l'exportation du gouvernement américain qui n'est pas intégré à cet accord, ce qui constitue une menace pour les Manitobains travaillant dans ce secteur. C'est très dangereux pour ceux qui, dans notre province, se spécialisent dans les cultures industrielles, et ils en sont conscients. J'aurais franchement espéré que, lors des négociations, le gouvernement se serait catégoriquement opposé au maintien de ce programme d'encouragement aux exportations que les États-Unis utilisent comme un instrument à la fois politique et économique.

Je voulais également déclarer publiquement que les travailleurs mexicains ne sont pas les seuls à s'opposer à cet accord à cause du problème de l'emploi. Au cours des trois derniers mois, l'Église catholique du Mexique a pris une initiative capitale en diffusant une déclaration du Conseil catholique des évêques dans laquelle ceux-ci exprimaient leur opposition à l'accord qu'ils jugeaient culturellement et socialement néfaste pour les Mexicains à cause des bouleversements que la maquiladora impose aux travailleurs.

En fait, bien que n'étant pas catholique moi-même, je trouve intéressant de constater que le nouveau catéchisme rejoint la déclaration des évêques, puisqu'on y considère les bas salaires comme un «vol» commis à l'endroit des



[Text]

say perhaps mortal. I am happy with the initial qualification of venial. I am not prepared to give capital punishment to employers who steal from workers, but far be it from me to downplay the role of the Catholic Church in Mexico. I just thought we should be aware that we are not talking about just trade unionists, just other human beings; we are talking about instruments that are important socially and culturally.

Welcome back to Manitoba. I am going to be very specific about the trucking industry. First of all, are you aware that in Manitoba you will suffer, as well as California, British Columbia, and western Canada, from a pact signed by the President of the United States with the trucking industry in the United States—not yet with Canada, but it will be folded in under NAFTA—that will permit Mexican truckers, in equally expensive rigs, now to serve the markets north-south without having a fixed pay rate comparable to American or Canadian truckers, and that independent truckers who are attempting to compete with large trucking corporations, who are the backbone of the free enterprise trucking industry in this country, who generally vote right wing, will be the first victims, the small trucking firms who are essentially non-union but who rely on rapid turnaround rates with the heavy capital investment they have on those rigs to compete with low-wage Mexican drivers? That has not been factored in.

• 1435

The question I want to put to you is, what is your reaction to the fact that the generic drug industry in this province will be faced with losing a massive number of workers because of this particular segment in the agreement, which states:

Each Party shall provide a term of protection for patents for at least 20 years from the date of filing, 17 years from the date of grant under NAFTA.

Once we fold that in, what is the replacement plan for those people in this province who work in the generic drug industry?

**Ms Hart-Kulbaba:** There is no replacement plan. We have not heard of anyone talking about a replacement plan for those workers. Certainly we know that our provincial government here—though I seldom agree with them—is having a significant problem in terms of health care budgets right now. We know that this is going to put more and more pressure on the provincial purse, with pharmacare, for instance. We have an aging population. There's going to be more and more need for health care and related drugs. We're very concerned about it. We're concerned in fact that it threatens our medicare system more and more as we see a move from no competition, non-profit, public sector. . . What

[Translation]

travailleurs, classé comme un péché véniel—ou même peut-être mortel, pour certains. Le terme véniel me paraît satisfaisant. Je ne suis pas prêt à imposer la peine capitale aux employeurs qui volent leurs travailleurs mais je ne voudrais nullement sous-estimer le rôle de l'Église catholique au Mexique. Je pensais simplement que nous devons être conscients que nous ne parlons pas seulement de syndicalisme et de simples considérations humaines, nous parlons d'instruments revêtant une grande importance sociale et culturelle.

Revenons donc au Manitoba. Je vais aborder de façon détaillée les transports routiers. D'abord, savez-vous que le Manitoba, tout comme la Californie, la Colombie-Britannique et l'Ouest canadien, souffrira des conséquences du pacte signé par le président des États-Unis avec les transporteurs routiers américains—pas encore avec le Canada, mais il serait intégré à l'ALÉNA—qui autorisera les camionneurs mexicains, aussi bien équipés que les autres, à assurer des liaisons nord-sud sans avoir un taux de rémunération fixe comparable à celui des camionneurs américains ou canadiens; les premières victimes en seront les camionneurs indépendants qui essaient de concurrencer les grandes sociétés de transport routier qui sont le cœur même des compagnies de transport de libre entreprise dans notre pays et qui votent généralement à droite. Ces petites entreprises, généralement non syndiquées et qui ont besoin d'un taux de rotation rapide vu les gros investissements que nécessitent leurs camions, pourront-elles faire face à la concurrence des chauffeurs mexicains avec leurs bas salaires? On ne tient pas compte de cela.

Je vais vous poser la question suivante: Que pensez-vous du fait que les fabricants de médicaments génériques de cette province risquent de perdre un grand nombre d'employés à cause de la disposition suivante de l'Accord:

Chaque Partie prévoira une période de protection des brevets d'au moins 20 années à compter de la date de dépôt de la demande de brevet, ou de 17 années à compter de la date d'octroi du brevet.

Une fois cela intégré dans l'Accord, quelles mesures compensatoires a-t-on prévues pour les habitants de cette province qui travaillent dans une entreprise fabriquant des médicaments génériques?

**Mme Hart-Kulbaba:** Aucune mesure de compensation n'est prévue. Nous n'avons entendu personne parler de telles mesures pour ces employés. Nous savons bien sûr que notre gouvernement provincial, même si je suis rarement d'accord avec lui, connaît bien des difficultés à l'heure actuelle avec le budget des soins de santé. Nous savons que cela va imposer des dépenses de plus en plus élevées pour la province, notamment avec le programme d'assurance-médicaments. Notre population est vieillissante. Les soins de santé et les médicaments correspondants vont devenir de plus en plus nécessaires. Cela nous préoccupe beaucoup. Cela nous préoccupe en fait parce qu'on semble vouloir se détourner,

[Texte]

we term as public sector, when we think of medicare, the U.S. thinks of as service sector.

We're seeing more and more interest from the health care service sector in expanding into areas here. When you see the kind of activity from multinational drug companies and the millions of dollars going into advertising right now about all the wonderful research they're going to do with all the profits they make—I hope the poverty doesn't kill us before we're allowed to reap the benefits of any research. We're very, very concerned about the cost to the people who can least afford it.

It seems that once more the economic policies, including monetary and fiscal policies, have created unprecedented numbers of unemployed Canadians, and Manitobans. We're very concerned about their ability to continue to function and meet their health and economic needs, the basic needs of a quality of life. There is going to continue to be downward pressure on that quality of life as we simply seek a low-cost, low-wage strategy to address some economic issues that are facing us from the rest of the world.

**Mr. Barrett:** I guess the other industry that is imperilled—not that it's about to be wiped out, but it is certainly crippled in Manitoba—is the textile industry. You've mentioned the generic drug industry, and of course there were statements by their own Tory provincial minister of health, which are profoundly interesting. But the textile industry essentially focuses towards the low-wage, untrained immigrant workers in this country. It is not a massive industry in Manitoba, as it once was in Montreal, but it has become marginalized in Quebec and it's threatened here.

To your knowledge, are there any replacement programs for that industry? No one's disputing the fact that there will be job losses. Are there any replacement programs for those people?

**Ms Hart-Kulbaba:** To my knowledge, there are no replacement programs. In fact, there's a significant amount of argument that said we should be putting money in there now for English as second language training, co-op ed programs, all sorts of things to facilitate a move of those people into other sectors that have some potential within our provincial economy.

One of the problems that concerns me the most about this deal is that it goes farther than addressing the federal government. It addresses provinces and municipalities and their ability to do community economic development programs. They're now going to have other countries at the table when they think of what they can do to stimulate their economy.

[Traduction]

en matière d'assurance-maladie, du système actuel d'un secteur public à but non lucratif et non soumis à la concurrence... Quand nous parlons de secteur public en matière d'assurance-maladie, les États-Unis considèrent cela comme appartenant au secteur des services.

Nous constatons que des services privés de soins de santé s'intéressent de plus en plus à s'installer chez nous. On voit notamment toutes les initiatives que prennent les compagnies pharmaceutiques multinationales et les millions de dollars consacrés actuellement à la publicité au sujet des merveilleux projets de recherches qu'elles pourront entreprendre avec tous leurs profits; j'espère que nous ne mourrons pas de pauvreté avant de pouvoir profiter des résultats de ces recherches. Nous sommes très inquiets quand nous pensons à ce que cela pourra coûter aux personnes qui sont le moins à même de payer.

Il me semble qu'une fois de plus la politique économique, y compris la politique monétaire et fiscale, a créé un nombre de chômeurs sans précédent au Canada et au Manitoba. Nous nous demandons avec inquiétude s'ils vont pouvoir continuer à vivre ainsi et à satisfaire leurs besoins de santé et leurs nécessités économiques, éléments essentiels à la qualité de vie. Cette qualité de vie continuera de subir des pressions pour un nivellement par le bas du fait que l'on veut simplement répondre aux problèmes économiques qui nous viennent du reste du monde par une stratégie d'abaissement du coût et des salaires.

**M. Barrett:** Je pense que l'autre industrie qui est compromise—et si elle risque pas de disparaître brutalement, elle est certainement en mauvaise passe au Manitoba—est l'industrie textile. Vous avez parlé des médicaments génériques et le ministre de la santé conservateur du gouvernement provincial a fait à ce sujet des déclarations extrêmement intéressantes. Mais l'industrie textile de notre pays s'intéresse surtout aux travailleurs immigrants peu rémunérés et sans formation. Cette industrie n'a pas au Manitoba l'importance qu'elle avait jadis à Montréal, mais elle est devenue marginale au Québec et elle est menacée ici.

Existe-t-il à votre connaissance des programmes destinés à remédier à ce problème? Nul ne conteste le fait que des emplois vont disparaître; a-t-on prévu des programmes d'aide pour les personnes concernées?

**Mme Hart-Kulbaba:** À ma connaissance, il n'existe aucun programme de ce type. En fait, beaucoup de gens disent qu'il faudrait consacrer des crédits à l'enseignement de l'anglais comme langue seconde, aux programmes de l'éducation coopérative et à toutes sortes de choses permettant à ces gens de travailler dans d'autres secteurs présentant un certain potentiel au sein de l'économie de notre province.

Pour moi, une de mes principales sources d'inquiétude au sujet de cet Accord, c'est qu'il ne concerne pas seulement le gouvernement fédéral. Il concerne les provinces et les municipalités et l'aptitude de celles-ci à mettre en oeuvre des programmes de développement économique communautaire. Elles devront maintenant négocier avec d'autres pays si elles veulent stimuler leur économie.



[Text]

Instead, what we see is more money taken out of the UI fund—yesterday. We see fewer training abilities happening. We see premium holidays for employers with regard to the UI fund. We see people trapped. A lot of those new Canadians have no other way, and will have no other way, besides UI. Now they won't even be able to get that. If they're racially harassed in the workplace, they will have to stay there and put up with that. It's not as easy as it used to be, with people who put their hands on their hips and say, if you don't like it, go get a job somewhere else. Well, you can't do that. You do not qualify for UI any more.

• 1440

It is trapping people. We're not giving them any assistance, not just in adjustment but in income support while they make the adjustment. Really, all we're doing is changing the face of the unemployed. It used to be this bunch of workers, and when this sector goes down it will be this bunch of workers, and we'll see if we can retrain these people. That doesn't seem to me to be a very good use of our money or our time, when you have people with skills that can easily be transferred, if you're putting in lifelong learning programs, workplace training programs, and doing that ahead of making economic policy decisions that are going to dislocate so many.

**Mr. Hilliard:** Just to follow up on the issue of the transition from a threatened industry, if you like. . . nobody appears to be paying any attention at all to what is going to be the effect of the textile industry here in Manitoba, other than the firms themselves and the workers' organizations that are expressing concern.

One little anecdote about how the labour movement actually appears to be responding more than any other sector about the trouble of some of the textile firms here locally. In the last couple of months many of them have had their line of credit at the banks reduced to 10% of what it had been previously. They are desperate to keep their suppliers coming in.

One firm, in fact, has been taking union dues off their employees' cheques and not submitting them back to the union but keeping that money to use to pay their suppliers to keep the firm in operation. The union is in the somewhat ironic circumstance of either forcing the employer to give them the money they have coming to them or allowing the employer to misuse those funds in order to keep the operation going.

So it appears the labour movement is the only sector that is actually responding in some way to keep the operation alive or in some way to handle some kind of a transition for them. Nobody else is paying attention.

**Ms Hart-Kulbaba:** The concerns we have about those financial institutions are increased when we see what is happening under NAFTA to our ability to control and give some direction to our financial institutions.

[Translation]

Au lieu de cela, nous voyons que l'on retire encore plus d'argent des caisses de l'assurance-chômage, comme hier. Les possibilités de formation se raréfient. On accorde aux employeurs des exonérations de primes d'assurance-chômage. Des gens se retrouvent le dos au mur. Beaucoup de néo-Canadiens ne peuvent pas compter sur autre chose que l'assurance-chômage. Ils ne pourront même plus y avoir accès. S'ils font l'objet d'un harcèlement racial sur leurs lieux de travail, ils devront rester à leur poste et accepter leur sort. Les choses ne sont plus aussi simples qu'autrefois; quelqu'un vous dit avec arrogance, les mains sur les hanches, que si ça ne vous plaît pas, vous n'avez qu'à aller travailler ailleurs. Or, ce n'est pas possible; vous n'êtes plus admissible à l'assurance-chômage.

Les gens se retrouvent le dos au mur. On ne leur accorde aucune aide, pas seulement en matière d'ajustement, mais pour le soutien du revenu pendant qu'ils s'ajustent à la nouvelle situation. En fait, nous nous contentons de renouveler les chômeurs. C'était d'abord telle catégorie, puis après on passe à une autre, et on verra bien si on peut leur donner une autre formation. Il me semble que nous n'utilisons pas très bien notre argent ou notre temps quand nous avons des gens dont les compétences professionnelles sont facilement transférables et qu'on les place dans des programmes d'apprentissage sans fin, des programmes de formation sur le tas avant de prendre des décisions de politiques économiques qui vont faire disparaître beaucoup d'emplois.

**M. Hilliard:** Je continuerai sur cette question de la transition à partir des industries menacées, en quelque sorte. . . personne ne semble se soucier le moins du monde du sort qui attend l'industrie textile au Manitoba, à part les entreprises concernées elles-mêmes et les organisations de travailleurs qui expriment leurs préoccupations.

Je vous citerai une anecdote pour vous montrer que les syndicats semblent réagir plus que tout autre groupe aux difficultés que connaissent certaines entreprises de textile locales. Ces deux derniers mois, beaucoup d'entre elles ont vu leurs lignes de crédit ramenées par les banques à 10 p.100 de leur valeur antérieure. Elles ne savaient plus comment satisfaire leurs fournisseurs.

On a même eu le cas d'une entreprise qui retirait des cotisations syndicales du chèque de paye des employés mais, au lieu d'en donner le montant au syndicat, gardait cet argent pour payer ses fournisseurs et assurer le maintien des activités de l'entreprise. Le syndicat se trouve dans une situation quelque peu paradoxale: il doit forcer l'employeur à lui donner l'argent qu'il lui doit ou l'autoriser à détourner ces fonds pour rester en activité.

Le mouvement syndical semble donc être le seul secteur à prendre des mesures permettant le maintien des activités ou assurant tout au moins une certaine transition. Personne d'autre ne s'en soucie.

**M. Hart-Kulbaba:** L'inquiétude que nous inspirent ces institutions financières augmente quand nous voyons les conséquences de l'ALÉNA quant à notre capacité de contrôler nos institutions financières et de définir leur orientation.

[Texte]

**Mr. Barrett:** It is important for this committee to have some verification of the anecdotal story you told. If there are instructions in writing from the banks to these employers, or notification, that they have had their line of credit reduced to 10% of what it was normally, I think it would be important for this committee to have copies of that information. Certainly I would like it; I can't speak for the committee. If indeed there is written instruction from the bank or the trust that's involved, do they also include reasons why they are cutting back the line of credit? Both bits of information would be very important, I think, if you could provide that to the committee.

**Mr. Hilliard:** We will do that for you.

**Mr. Van De Walle:** I would like to thank the Manitoba Federation of Labour for their presentation.

The agricultural industry and the food industry are amongst the most important on the prairies. I was wondering what percentage, or how many members, in the federation would be in that sector, the agricultural and the food industry.

**Ms Hart-Kulbaba:** In the agricultural sector we have the Grain Services Union, with probably 200. We don't have nearly as many in the food processing sector since the first trade agreement. We've seen closures in the meat-packing plants here, which were a major industry for Winnipeg in particular.

We've seen Ogilvie Mills, Campbell's Soup, both union and non-unionized food processing, taking a real beating here. There's not much left, really. There are a few on the kill floor, basically, but they're not adding any value to the product, for the most part.

In Brandon, the meat-packers have shut down—Burns in Brandon.

**Mr. Van De Walle:** How many would you say, roughly?

**Ms Hart-Kulbaba:** Probably 2,500.

• 1445

**Mr. Van De Walle:** Would you consider the industry of agriculture and food to be important for the prairies?

**Ms Hart-Kulbaba:** Of course.

**Mr. Van De Walle:** Would you comment about how you see agriculture and the NAFTA. What are the implications?

**Ms Hart-Kulbaba:** I think much has been made of the exemption from NAFTA for supply management in dairy, eggs and poultry products in particular. But we don't have a whole lot of faith that it is going to be very meaningful, frankly, because we think most of those marketing boards worked under GATT anyway, so it's not a big thing to have won.

It seems the Canadian Wheat Board will still remain the basic marketing tool for international grain sales, but its importance has declined seriously in sales to the U.S. There's no need any more at the borders for customs officials to see the Wheat Board permits, for instance, as they take grain across. We think there are people already avoiding that system.

[Traduction]

**M. Barrett:** Il est important pour notre comité de pouvoir vérifier l'anecdote que vous avez racontée. Si les banques ont fait savoir par écrit à ces employeurs que leur ligne de crédit était abaissée à 10 p.100 de son montant antérieur, il serait important pour notre comité d'en obtenir des copies. Pour ma part, cela m'intéresserait, mais je ne peux pas parler au nom du comité. Si la banque ou la compagnie de fiducie concernée a vraiment donné un avis écrit, indiquait-elle également pourquoi elle diminuait cette ligne de crédit? Ces deux types de renseignements nous seraient à mon avis très utiles, si vous pouviez les fournir au comité.

**M. Hilliard:** Nous vous les communiquerons.

**M. Van De Walle:** Je voudrais remercier la Fédération du travail du Manitoba pour son intervention.

L'agriculture et l'industrie alimentaire sont parmi les secteurs économiques les plus importants dans les Prairies. J'aimerais savoir quel est le pourcentage ou le nombre de membres de la fédération qui travaillent dans ces deux secteurs.

**Mme Hart-Kulbaba:** Pour l'agriculture, nous avons environ 200 membres dans le Syndicat des services du grain. Nous en avons beaucoup moins dans le secteur alimentaire depuis le premier accord de libre-échange. Plusieurs abattoirs ont fermé leurs portes alors que c'était un secteur très important, notamment à Winnipeg.

*Ogilvie Mills et Campbell's Soup*, deux entreprises de produits alimentaires syndiquées et non syndiquées, ont eu de grosses difficultés. Il ne reste plus grand-chose en fait. Il ne reste guère plus que des abattoirs qui n'apportent en fait généralement aucune valeur ajoutée au produit.

À Brandon, il n'y a plus d'usine de traitement des viandes—c'était la maison Burns.

**M. Van De Walle:** Cela fait combien de travailleurs, approximativement?

**Mme Hart-Kulbaba:** Probablement 2 500.

**M. Van De Walle:** Les secteurs agricole et alimentaire vous paraissent-ils importants pour les Prairies?

**Mme Hart-Kulbaba:** Bien sûr.

**M. Van De Walle:** Pouvez-vous nous dire quelles sont, d'après vous, des implications de l'ALÉNA en matière d'agriculture?

**Mme Hart-Kulbaba:** On a beaucoup parlé, je crois, de l'exemption prévue dans l'ALÉNA pour la gestion des approvisionnements, en particulier pour les produits laitiers, les oeufs et la volaille. Nous n'avons cependant guère l'impression que cela apportera vraiment grand-chose, car nous pensons que la plupart de ces offices de commercialisation opéraient de toute façon dans le cadre du GATT, ça n'est donc pas une bien grande victoire.

La Commission canadienne du blé restera, semble-t-il, le principal instrument de commercialisation des grains à l'échelle internationale, mais elle joue un rôle beaucoup moins important pour les ventes aux États-Unis. Les inspecteurs des douanes ne doivent plus vérifier à la frontière si la Commission du blé a délivré un permis pour les céréales exportés. Nous pensons qu'il y a déjà des gens qui ne respectent pas le système établi.



## [Text]

We believe there's going to be increased pressure, especially on vegetable producers—we have some in the Portage la Prairie region—in this province as all the tariffs come off for Mexican vegetable and fruit growers who have a much longer growing season. They have the ability because of regulations to use more and more chemicals and pesticides to maintain their products longer, no matter what it means for the health of our people.

**Mr. Van De Walle:** What about GATT? Do you feel GATT has served the prairie farmers well?

**Ms Hart-Kulbaba:** It depends on what actually happens in Uruguay, I guess.

**Mr. Van De Walle:** No, no. We're not talking about speculating into the future, but to date has GATT served the prairie farmers well?

**Ms Hart-Kulbaba:** It's not without its problems. Certainly supply management has served us well.

**Mr. Hilliard:** I think it's also important to realize that GATT was never set up to deal with agricultural issues at all. That's been an add-on.

**Mr. Van De Walle:** But GATT seems to be growing. It's a natural reality.

I just want to make one comment. I find it appalling that we've had two days of hearings on the prairies, and we've had only one brief from an organization that made an excellent presentation this morning with the facts.

**The Chairman:** I hope our next witnesses are not in the room yet.

**Mr. Barrett:** You're not blaming the federations of labour.

**Mr. Van De Walle:** I'm not blaming anyone. I'm just stating the facts.

**Mr. Barrett:** I think you're quite right. As a matter of fact, Mr. Chairman, there is a professor—

**Mr. Van De Walle:** We're on the prairies.

**Mr. Barrett:** We're on the prairies, you're quite right. Professor Ted Cohen at Simon Fraser University is perhaps the paramount Canadian researcher who has been neutral in expressing an opinion on NAFTA or the free trade agreement. He has done some very, very important work, both on chapter 11 and on GATT itself, and why the agricultural community was pretty well left out of GATT's primary negotiations. It might be worthwhile if we invite Professor Cohen when we have a committee hearing in Ottawa.

I agree with Walter that it is a disappointment not to have the agricultural community respond to the call. I want to repeat that I thought the brief this morning by the pool, who are essentially cash crop people, was a first-class brief. My only concern about that was the exemption for the Americans. I hope when we put in a report, we emphasize the danger of the exemption by the Americans for their enhanced export program that will be part and parcel an

## [Translation]

Nous pensons que la situation va empirer, particulièrement pour les producteurs de légumes de notre province—il y en a dans la région de Portage-la-Prairie—puisque on n'imposera plus aucun tarif aux producteurs mexicains de fruits et de légumes qui peuvent cultiver pendant une bien plus grande partie de l'année. Les règlements leur permettent d'utiliser de plus en plus de produits chimiques et de pesticides pour conserver leurs produits plus longtemps, au mépris des conséquences qui en découlent pour la santé des Canadiens.

**M. Van De Walle:** Et le GATT? Pensez-vous que le GATT rend service aux agriculteurs des Prairies?

**Mme Hart-Kulbaba:** Cela dépend de ce qui se passe en Uruguay, je suppose.

**M. Van De Walle:** Non, non. Je ne veux pas de suppositions au sujet de l'avenir. Le GATT a-t-il rendu de bons services aux agriculteurs des Prairies jusqu'à présent?

**Mme Hart-Kulbaba:** Tout n'est pas parfait. La gestion des approvisionnements nous a certainement rendu service.

**M. Hilliard:** Il me paraît également important de se rendre compte que le GATT n'a jamais eu pour objectif de traiter des questions agricoles. On a rajouté ce secteur après coup.

**M. Van De Walle:** Mais le GATT semble être en pleine croissance. C'est un fait.

Je veux simplement dire une chose. Je trouve désolant qu'au cours des deux journées d'audiences que nous avons eues dans les Prairies, nous ayons reçu seulement un mémoire, d'une organisation qui a fait un excellent exposé très concret.

**Le président:** J'espère que nos prochains témoins ne sont pas encore dans la salle.

**M. Barrett:** Vous ne critiquez pas les fédérations du travail.

**M. Van De Walle:** Je ne critique personne. Je dis seulement les choses comme elles sont.

**M. Barrett:** Je pense que vous avez tout à fait raison. En fait, monsieur le président, il y a un professeur. . .

**M. Van De Walle:** Nous parlons des Prairies.

**M. Barrett:** Nous parlons des Prairies, vous avez tout à fait raison. Le professeur Ted Cohen, de l'université Simon Fraser, est peut-être le chercheur canadien le plus éminent qui soit resté neutre au sujet de l'ALÉNA ou de l'accord de libre-échange. Il a fait des recherches très, très importantes au sujet du chapitre 11 et du GATT lui-même; il a également étudié pourquoi le secteur agricole avait été pratiquement laissé de côté lors des négociations principales du GATT. Il serait peut-être bon d'inviter le professeur Cohen lorsque notre comité tiendra des audiences à Ottawa.

Comme Walter, je suis déçu que le monde agricole n'ait pas répondu à notre invitation. Je répéterai que, selon moi, Prairie Pools, qui s'occupe principalement de cultures industrielles, a présenté ce matin un excellent mémoire. Ma seule préoccupation concerne l'exemption accordée aux Américains. J'espère que, dans notre rapport, nous soulignerons le danger de l'exemption accordée au programme américain d'encouragement aux exportations,

[Texte]

exemption from the NAFTA. If we sign the NAFTA, it will be a threat in the long run hanging over the heads of the cash crop farmers, such as they are, in Manitoba.

I want to thank the Manitoba Federation of Labour. Your brief is consistent with labour records that we've heard right across the country. If it weren't, of course, then your social welfare rolls would be dropping here in Manitoba because of the free trade agreement, and also your unemployment insurance rolls. Have you seen any drop in the unemployment insurance rolls or the social welfare rolls in Manitoba since we have reaped the benefits of the free trade agreement?

• 1450

**Ms Hart-Kulbaba:** From the beginning of that process to now, absolutely not. We have seen, however, a drop in the unemployment rolls of late. Unfortunately, it has meant an increase in the social welfare rolls as they don't qualify for UI any more and end up on social assistance. It is just bringing more and more pressures onto the municipalities.

**Mr. Barrett:** Do you find it puzzling, with all these benefits of the free trade agreement, that the social welfare rolls are rising and there are 2 million people standing in line at food banks? Has someone not told them about the benefits they have been reaping from the FTA? Have you been negligent, not telling them of the benefits?

**Ms Hart-Kulbaba:** I have been out many, many places talking about what I see as benefits in the FTA. It is a very, very short speech, and NAFTA is compounding that, not improving upon it.

We fear, though, as we have even seen recently, theft at the food banks. You get food for free; you don't have to steal it there. People are becoming more and more desperate for ways to find cash. People are actually stealing from the food banks to try to sell the food to get more money. It is appalling.

What we are concerned about, too, is how it is forcing people to leave the province. We've always had a history of migration for employment in this country, and Manitoba has certainly been used to having people come and go during that period of time. Unfortunately, with the new UI regulations, when someone leaves the province and their spouse has to quit their job to be transferred, they have no more income to support the needs of that family until they find employment wherever they're going. It has made even migration more difficult.

**The Chairman:** I would like to thank Mr. Barrett, and I thank the witness.

**Mr. Clark:** I am sorry, I thought there was a second round.

**The Chairman:** We did have. Mr. Blaikie started the round. We have now had Mr. Blaikie, Mr. Clark—

[Traduction]

exemption qui sera intégrée à l'ALÉNA. Si nous signons cet accord, cela constituera une menace qui pendra longtemps au-dessus de la tête des producteurs de cultures industrielles du Manitoba.

Je remercie la Fédération du travail du Manitoba. Votre mémoire est conforme aux chiffres qu'on nous a donnés dans l'ensemble du pays au sujet de la main d'oeuvre. Bien sûr, si ce n'était pas le cas, les coûts de l'aide sociale et de l'assurance-chômage diminueraient, ici, au Manitoba à cause de l'Accord de libre-échange. Avez-vous constaté une chute de ces coûts au Manitoba depuis que nous jouissons des bienfaits apportés par l'Accord de libre-échange?

**Mme Hart-Kulbaba:** Depuis le début de ce processus... jusqu'à maintenant, absolument pas. Nous avons, cependant, constaté récemment une diminution du nombre de chômeurs. Malheureusement, cela s'est traduit par une augmentation du nombre de bénéficiaires de l'aide sociale, puisque ces personnes n'ont plus droit à l'assurance-chômage et doivent donc se prévaloir de l'aide sociale. Cette situation impose des pressions de plus en plus fortes aux municipalités.

**M. Barrett:** Ne trouvez-vous pas étonnant que malgré tous les bienfaits de par l'Accord de libre-échange, que le nombre d'assistés sociaux augmente et que 2 millions de personnes font la queue devant les banques d'alimentation? Personne ne leur a parlé des avantages qu'allait leur apporter l'ALÉ? Vous êtes-vous montré négligeant en ne leur présentant pas de ces avantages?

**Mme Hart-Kulbaba:** Je suis allée dans bien des endroits pour parler des avantages que l'ALÉ me paraît apporter. C'est un discours très, très bref et l'ALÉ empire les choses plutôt que de les améliorer.

Nous craignons même, comme nous l'avons constaté récemment, des cambriolages dans les banques alimentaires. Quand on obtient de la nourriture gratuitement, il n'y a pas à la voler. Les gens sont de plus en plus désespérés dans leur quête d'argent. Ils en arrivent même à voler dans les banques alimentaires pour essayer de revendre la nourriture pour et se faire un peu plus d'argent. C'est effrayant.

Ce qui nous préoccupe aussi, c'est que cela force des gens à quitter la province. Il y a toujours eu, dans notre pays, des gens qui se sont déplacés d'un endroit à l'autre en quête de travail, et le Manitoba a certainement l'habitude d'un certain va-et-vient pendant des périodes comme celles-là. Malheureusement, avec la nouvelle réglementation de l'assurance-chômage, lorsque quelqu'un quitte la province et que son conjoint doit quitter son emploi pour déménager, ils n'ont plus de revenu leur permettant de subvenir aux besoins de la famille tant qu'ils n'ont pas trouvé de travail à leur nouveau lieu de résidence. La migration n'en est que plus difficile.

**Le président:** Je tiens à remercier M. Barrett et le témoin.

**M. Clark:** Excusez-moi, je pensais qu'il y aurait un deuxième tour.

**Le président:** Il a eu lieu. C'est M. Blaikie qui l'a commencé. Nous avons maintenant M. Blaikie, M. Clark...



[Text]

**Mr. Clark:** We have seven minutes left, according to my time.

**The Chairman:** This has been an hour, but we are trying to build in some time for some ad hoc presentations. We've had a number who have come forward.

**Mr. Clark:** I thought perhaps in the absence of our Liberal friends, we could have more time.

**The Chairman:** I understand that the other group isn't ready yet.

**Mr. Barrett:** We might make up for the Liberals in quality rather than quantity.

**The Chairman:** It was just, Mr. Clark, that Mr. Barrett thanked the witness and I went down and warmed up the car, and Mr. Barrett continued to ensure that the car was really warm by the time I got downstairs.

**Mr. Clark:** I just wanted to make a couple of observations.

First of all, I don't think this agreement is a rejection of GATT, as I thought I heard you say. I would also want us to understand that the GATT agreement doesn't provide for the kind of changes in local circumstances that you are wishing to occur in Mexico. GATT is a straight trading relationship amongst countries and wouldn't lead to the enhancement of living conditions you were speaking of.

I also wanted to make sure we understood when we talked about the pharmaceutical industry. Six weeks ago in Brandon, Ayerst announced a \$125 million expansion, which is very good news, of course, and it is a very major enhancement of that sector in our community.

There are couple of quotes. New Flyer Industries in Winnipeg is quoted as saying: "The net effect of NAFTA would be to make us more competitive internationally". I think that is some 450 employees.

**Ms Hart-Kulbaba:** I am sorry, who said that?

**Mr. Clark:** New Flyer Industries.

I have another quote from Pollard Banknote, Winnipeg: "Our firm will be a big winner from free trade.". Standard Knitting, Winnipeg, says: "Lower tariffs are helping". GPT Canada Ltd., Winnipeg says: "FTA tariff reduction makes our products more competitive south of the border."

You provided some examples of where you saw a negative impact as a result of FTA. I simply want the record to show that there are firms who are talking about the positive impact of FTA and who are looking forward to NAFTA with some confidence.

• 1455

Mr. Barrett was talking about the trucking industry in Manitoba. It is too bad, Dave, I don't think you were here when Dr. Reimer was speaking. That family is synonymous with the trucking industry and he is looking forward to increased opportunities.

**Mr. Barrett:** Did he mention as well the impending Crow rate slash by the government? Or perhaps Walter mentioned it.

[Translation]

**M. Clark:** Il nous reste 7 minutes, me semble-t-il.

**Le président:** Cela fait déjà une heure, mais nous essayons de mettre un peu de temps de côté pour des exposés spéciaux. Il y a un certain nombre de personnes qui veulent intervenir.

**M. Clark:** Je pensais que peut-être, en l'absence de nos amis du Parti libéral, nous aurions plus de temps.

**Le président:** Je crois que l'autre groupe n'est pas encore prêt.

**M. Barrett:** Nous pourrions compenser l'absence des Libéraux en qualité, plutôt qu'en quantité.

**Le président:** C'est simplement, monsieur Clark, que M. Barrett a remercié les témoins pendant que je suis descendu faire chauffer l'auto, mais M. Barrett s'est assuré qu'elle serait vraiment chaude au moment où je prendrais le volant.

**M. Clark:** Je voulais seulement faire quelques observations.

En premier lieu, je ne pensais pas que cette entente constitue un rejet du GATT, comme je crois vous l'avoir entendu dire. Il faut bien comprendre que l'accord du GATT ne prévoit pas de changements sur le plan local, comme vous souhaitez que ce soit le cas au Mexique. Le GATT n'est rien d'autre qu'une entente sur des relations commerciales entre divers pays et il n'entraînerait pas une amélioration du niveau de vie comme celle dont vous parlez.

Je voulais également être sûr que nous nous comprenons bien quand nous parlons de l'industrie pharmaceutique. Il y a six semaines à Brandon, Ayerst a annoncé une expansion de 125 millions de dollars, ce qui est bien sûr une bonne nouvelle et c'est une augmentation importante des activités de ce secteur dans notre communauté.

Il y a plusieurs choses à citer. *New Flyer Industries*, de Winnipeg, a notamment déclaré que: l'ALÉNA aura pour effet net de nous rendre plus concurrentiels à l'échelon international. Je pense que la compagnie à 450 employés.

**Mme Hart-Kulbaba:** Excusez-moi, qui a dit ça?

**M. Clark:** *New Flyer Industries*.

*Pollard Banknote*, également de Winnipeg estime que l'entreprise bénéficiera fortement du libre-échange. Selon *Standard Knitting*, de Winnipeg, la baisse des tarifs sera un coup de pouce. GPT Canada Ltd., de Winnipeg, déclare que la réduction des tarifs en vertu de l'ALÉ rend ses produits plus compétitifs au sud de la frontière.

Vous avez donné quelques exemples de ce que vous considérez comme étant des répercussions négatives de l'ALÉ. Je voulais simplement que le compte rendu indique qu'il y a des entreprises qui parlent des répercussions positives de l'ALÉ et qui ont confiance dans ce que pourra leur apporter l'ALÉNA.

M. Barrett parlait du camionnage au Manitoba. C'est dommage, Dave, que vous n'étiez pas présent pour entendre M. Reimer. Ce nom est synonyme de camionnage et M. Reimer s'attend à voir augmenter les débouchés.

**M. Barrett:** A-t-il parlé également de la disparition imminente du tarif du Nid de Corbeau? Ou peut-être que Walter en a parlé.

[Texte]

**Mr. Clark:** No.

**Mr. Barrett:** I didn't want to bring it up, but since we have this exchange, I thought I would throw it in. The government is planning to slash the Crow rate for prairie farmers. It is not fair for me to do it politically, but I have taken the opportunity.

**Mr. Clark:** As someone who owns one of those prairie grain farms, I appreciate your solicitude on our behalf.

**Mr. Barrett:** You are very welcome. I continue to fight your government while you're sitting there.

**Mr. Hilliard:** If you want to keep on talking about Reimer, one thing Mr. Reimer has done is that he has an ever-increasing amount of what they call owner-operators as his employees. He reduces his own risk by having individual drivers assume all the risks as so-called independent businessmen. I can also tell you that many of those so-called independent businessmen who are independent owner-operators are going bankrupt by the handful. So many of the people who have been reporting for work at Reimers are going under.

**Mr. Clark:** Perhaps we—

**Mr. Barrett:** Maybe we should adjourn.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Clark:** Maybe we should have an opportunity for witnesses to question witnesses.

**Ms Hart-Kulbaba:** Yes, that would be a pleasure, frankly.

**Mr. Barrett:** I think it is time to adjourn.

**The Chairman:** I think the question was asked, the witness responded, and the chairman should have taken discretion and adjourned for a break a little bit earlier.

Thank you very much.

**Ms Hart-Kulbaba:** Thank you.

**The Chairman:** The sitting is suspended for a couple of minutes.

• 1459

• 1504

**The Chairman:** We'd like to welcome our next witnesses from the Western Canadian Wheat Growers Association. David Fulton is the Chairman, and I'll ask him to introduce the people who are accompanying him.

**Mr. David Fulton (Chairman, Western Canadian Wheat Growers Association):** Thank you very much. Our Vice-President is Larry Maguire, and Larry will be going through the brief. Our Policy Analyst is Blair Rutter. Blair's office is here in Winnipeg. As you know, we have three offices across the three prairie provinces.

• 1505

**Mr. Larry Maguire (Vice-President, Western Canadian Wheat Growers Association):** Thank you very much. We have just a short presentation that I'd like to make to you today, and then we'll certainly be available to answer any questions you may have.

[Traduction]

**M. Clark:** Non.

**M. Barrett:** Je n'avais pas l'intention de le mentionner, mais puisque nous en sommes là, je le dis en passant. Le gouvernement a l'intention d'abolir le tarif du Nid de Corbeau dont jouissent les agriculteurs des Prairies. Politiquement, je suis peut-être injuste, mais j'ai saisi l'occasion.

**M. Clark:** En ma qualité de propriétaire d'une de ces exploitations céréalières des Prairies, j'apprécie votre sollicitude.

**M. Barrett:** Il n'y a pas de quoi. Je continue de lutter contre votre gouvernement pendant que vous êtes assis là.

**M. Hilliard:** Si vous voulez parler de M. Reimer, il faut dire aussi que de plus en plus, ses employés sont des propriétaires-exploitants. Il réduit ses propres risques en les faisant assumer par les chauffeurs qui sont censés être des entrepreneurs indépendants. Je peux vous dire que beaucoup de ces soi-disant entrepreneurs indépendants qui sont des propriétaires exploitant indépendants font faillite. Bien des gens qui vont travailler chez Reimer sont en faillite.

**M. Clark:** Peut-être pourrions-nous. . .

**M. Barrett:** Peut-être devrions-nous lever la séance.

**Le président:** Oui.

**M. Clark:** Peut-être faudrait-il permettre aux témoins de s'interroger entre eux.

**Mme Hart-Kulbaba:** Oui, je dois dire que cela me ferait grand plaisir.

**M. Barrett:** Je crois qu'il est temps de lever la séance.

**Le président:** La question a été posée, le témoin a répondu, et le président devrait avoir usé de sa discrétion et décrété une pause un peu plus tôt.

Je vous remercie.

**Mme Hart-Kulbaba:** Merci.

**Le président:** La séance est levée pendant quelques minutes.

**Le président:** Je souhaite la bienvenue à la *Western Canadian Wheat Growers Association*. Son président est David Fulton et je vais lui demander de nous présenter les personnes qui l'accompagnent.

**M. David Fulton (président, Western Canadian Wheat Growers Association):** Je vous remercie. Notre vice président est Larry Maguire qui va vous présenter le mémoire. Blair Rutter est analyste des politiques. Il a son bureau ici à Winnipeg. Comme vous le savez, nous avons trois bureaux, un dans chacune des trois provinces des Prairies.

**M. Larry Maguire (vice président, Western Canadian Wheat Growers Association):** Je vous remercie. Je vais vous faire un très bref exposé, après quoi nous serons à votre entière disposition pour répondre à vos questions.



## [Text]

We'd like to thank you for the opportunity to present our views on the North American Free Trade Agreement. It's a most important agreement for all Canadians, and is particularly important for the farmers of western Canada. Our comments today hopefully will lead to a better understanding of the benefits this agreement will bring to the agricultural industry.

The Western Canadian Wheat Growers Association is the largest voluntary farm organization in western Canada, representing approximately 7,000 progressive farmers from across the prairie provinces. Our organization is dedicated to the development of a strong, profitable, market-oriented agricultural industry. In our view NAFTA will help to achieve this objective.

Our comments will be confined primarily to the effect of NAFTA on our trade relationship with Mexico, as agricultural trade between Canada and the U.S. will continue to be governed by the provisions of the free trade agreement.

In our view NAFTA builds on the free trade agreement. The North American Free Trade Agreement will lead to greater market opportunities for Canadian farmers and the Canadian agri-food industry. On the other hand, the agreement poses very little, if any, threat to Canadian agriculture.

Our presentation will begin by giving a brief background on the importance of trade to the Canadian agricultural industry. We will then comment on the provisions of the NAFTA that will directly impact on the various sectors within the agricultural industry and conclude with some general comments on the overall merits of the agreement.

Canada's dependence on trade is well-known. Exports account for nearly 30% of our GNP. In agriculture, trade is even more significant. Exports of agricultural commodities account for approximately 50% of all farm revenue. On the prairies this percentage is even higher. As well, over the past 10 years agricultural exports have represented 7% to 11% of the total export earnings. Thus, the importance of agricultural trade to the Canadian economy cannot be overstated.

Historically, agricultural trade with Mexico has been disappointing. Total agricultural exports to all countries in 1991 amounted to some \$11 billion. Of this, only \$68 million—less than 1%—was exported to Mexico. The poor showing is in part due to Mexico's restrictive import policies. The NAFTA will go a long way in removing these barriers and improving access to Canadian farmers.

The opportunities in Mexico are tremendous. It represents a market that is one-third the size of the United States. Mexico's economic and financial condition is improving quickly as it moves towards a more market-oriented economy. Mexico now imports over \$4 billion—I'm told it's closer to \$5 billion—in agricultural products annually, and this is projected to rise rapidly as per capita incomes increase and tastes change. Canada's agricultural

## [Translation]

Nous vous remercions d'abord de cette occasion qui nous est donnée de présenter notre point de vue sur l'Accord de libre-échange Nord américain. Cet accord est extrêmement important pour tous les Canadiens, et particulièrement pour les agriculteurs de l'Ouest du pays. Nous espérons que nos commentaires d'aujourd'hui permettront de mieux comprendre les avantages que présente cet accord pour le secteur agricole.

La *Western Canadian Wheat Growers Association* est la plus grande organisation agricole bénévole de l'Ouest canadien; elle représente environ 7 000 agriculteurs modernistes des provinces des Prairies. Notre objectif est le développement d'un secteur agricole fort, rentable et axé sur le marché. À notre avis, l'ALÉNA nous aidera à atteindre cet objectif.

Nous allons nous en tenir principalement, dans notre exposé, à l'incidence de l'ALÉNA sur nos relations commerciales avec le Mexique, puisque le commerce agricole entre le Canada et les États-Unis demeure régi par les dispositions de l'Accord de libre-échange.

Selon nous, l'ALÉNA est le prolongement de l'ALÉ. L'Accord de libre-échange Nord américain offrira aux agriculteurs canadiens et à l'industrie agroalimentaire canadienne davantage de créneaux commerciaux. Par ailleurs, l'Accord ne présente pas véritablement de menaces pour l'agriculture canadienne.

Nous allons commencer par parler brièvement de l'importance du commerce international pour l'industrie agricole au Canada. Nous parlerons ensuite des dispositions de l'ALÉNA qui auront une incidence directe sur les divers secteurs de l'agriculture, et nous terminerons par quelques remarques d'ordre général sur les mérites de l'Accord.

Chacun sait que le Canada est tributaire des échanges commerciaux. Nos exportations représentent près de 30 p. 100 de notre PNB. Dans l'agriculture, le commerce international est encore plus important. Les exportations de denrées agricoles constituent la moitié environ des recettes des exploitants. Dans les Prairies, ce pourcentage est encore plus élevé. En outre, au cours des 10 dernières années, les exportations agricoles ont représenté entre 7 p. 100 et 11 p. 100 des recettes totales d'exportation. On ne serait donc trop insister sur l'importance des exportations agricoles pour l'économie canadienne.

Par le passé, les échanges commerciaux avec le Mexique, dans le secteur de l'agriculture, ont été décevants. En 1991, les exportations agricoles globales représentaient environ 11 milliards de dollars. De ce total, 68 millions seulement, c'est-à-dire moins de 1 p. 100, étaient destinés au Mexique. Ces médiocres résultats s'expliquent en partie par la politique de limitation des importations qu'applique le Mexique. L'ALÉNA permettra d'éliminer une bonne partie de ces barrières et d'améliorer l'accès du marché mexicain pour les agriculteurs canadiens.

Le Mexique offre des possibilités extraordinaires. Son marché équivaut à un tiers du marché américain. Les conditions économiques et financières s'améliorent rapidement à mesure que le Mexique adopte un système économique davantage axé sur le marché. Le Mexique importe actuellement plus de 4 milliards de dollars—on me dit que c'est près de 5 milliards de dollars—de produits agricoles chaque année, et l'on s'attend à une augmentation

[Texte]

industry is poised to be a direct beneficiary of these changes. NAFTA will allow us to capitalize on this opportunity.

Several provisions will affect Canadian agriculture positively. We will highlight a few of these.

The first area I'd like to talk about is grains and oilseeds. We believe that the agreement will lead to improved access to the Mexican market for all grains and oilseeds. In the case of wheat, Canadian exports to Mexico were a mere 62,000 tonnes in 1990-91, largely due to the restrictive import licensing requirements I mentioned earlier. For 1991-92 these licensing requirements were eased somewhat, resulting in a record export of 492,000 tonnes to Mexico.

Under NAFTA further gains are likely. Import licensing requirements will be eliminated entirely and immediately. Furthermore, the maximum duty applied on wheat imports will be reduced immediately to 15% from 50% and phased out altogether over 10 years. These factors, together with the increasing penchant for high-quality bread wheat, bode well for future sales.

Barley is another grain with excellent potential for further penetration in the Mexican market. Mexico now produces 500,000 tonnes of barley and imports another 100,000 tonnes. Canada has historically had about 10% of this market despite restrictive import licensing requirements and a 5% duty. Under the agreement the licensing requirements are eliminated and the duty is removed for the first 30,000 tonnes. This duty-free portion will increase by 5% per year, and the duty on shipments over this amount will gradually be phased out.

Again, as Mexicans become more affluent and meat consumption increases there will be a substantial increase in imports of feed grains. Our high-quality feed barley is well suited to meeting this demand.

NAFTA will also ensure that Canadian farmers benefit from the growth in Mexican demand for canola oil. In this sector all tariffs will be removed over a 10-year period, which will place us on a better footing to compete against highly subsidized EC canola oil exports.

Duties have also been eliminated on a number of specialty crops, providing even further opportunity for significant exports.

In our view, the red meat sector offers perhaps the best opportunity for growth in exports to Mexico. With rising incomes and changing tastes the per capita consumption of red meats in Mexico will no doubt expand rapidly.

[Traduction]

rapide simultanément à la hausse du revenu par habitant et à l'acquisition de nouvelles habitudes alimentaires. L'agriculture canadienne est bien placée pour bénéficier directement de ces changements. L'ALÉNA nous permettra de maximiser ces possibilités.

Plusieurs dispositions auront une incidence positive sur l'agriculture canadienne. Nous allons en souligner quelques-unes.

La première concerne les céréales et oléagineux. En ce qui concerne le blé, le Canada n'en a exporté au Mexique que 62 000 tonnes en 1990-1991, essentiellement en raison des exigences de licences d'importation que j'ai mentionnées plus tôt. En 1991-1992, ces exigences ont été quelque peu assouplies, et nous avons pu exporter 492 000 tonnes de blé au Mexique, chiffre sans précédent.

Sous le régime de l'ALÉNA, il est probable que nos exportations augmenteront encore. Les exigences relatives aux licences d'importation seront entièrement et immédiatement éliminées. En outre, le droit maximum imposé sur les importations de blé diminuera dans l'immédiat de 50 p. 100 à 15 p. 100 et sera progressivement éliminé au cours des 10 prochains années. Ces facteurs, ainsi qu'une demande croissante pour un pain fait de blé de qualité laisse présager un brillant avenir à nos exportations.

Le marché mexicain offre également d'excellentes possibilités d'expansion pour l'orge. Le Mexique produit actuellement 500 000 tonnes d'orge et en importe 100 000 tonnes. Par le passé, le Canada obtenait environ 10 p. 100 de ce marché en dépit des restrictions sur les licences d'importation et d'un droit de douane de 5 p. 100. Selon l'accord, les exigences relatives aux licences seront abrogées et les droits de douanes éliminés sur les 30 000 premières tonnes. La part en franchise augmentera de 5 p. 100 par an, et les droits sur les quantités excédentaires seront progressivement éliminés.

À mesure que le niveau de vie augmentera pour les Mexicains et que la consommation de viande ira croissante, on constatera une hausse marquée des importations de céréales fourragères. Notre orge fourragère de grande qualité répondra parfaitement à la demande.

L'ALÉNA permettra également aux agriculteurs canadiens de profiter de la hausse de la demande d'huile de canola au Mexique. Dans ce secteur, tous les tarifs seront éliminés progressivement sur une période de dix ans, ce qui nous permettra de mieux concurrencer les exportations fortement subventionnées de la CEE.

Les droits ont également été éliminés pour un certain nombre de spécialités, offrant d'autres créneaux pour nos exportations.

Selon nous, le secteur de la viande rouge est sans doute celui qui présentera les meilleures perspectives sur le marché mexicain. Avec la hausse des revenus et le changement des habitudes alimentaires, la consommation par habitant de viande rouge au Mexique connaîtra certainement une croissance rapide.

• 1510



## [Text]

In particular, the pork industry stands to reap substantial benefits under NAFTA. Mexico is already Canada's third-largest pork consumer, behind Japan and the United States, despite a 20% tariff. This tariff will be phased out over 10 years, which, along with the gradual removal of import quotas, will improve our market access. The Canadian pork industry is certainly well positioned to take advantage of this opportunity.

Production capacity continues to expand in western Canada. Canadian pork is superior in quality to that produced in the U.S., and the cost to ship pork to Mexico is 9¢ per pound as compared to 6¢ per pound to ship it to Los Angeles. There's no doubt that our Canadian pork producers and processors can compete effectively in this market.

Canadian beef and cattle presently enter Mexico duty free. We expect to see continued growth in this sector, particularly in the shipment of breeding stock as Mexico strives to build its own cattle base.

NAFTA does not in any way jeopardize our supply managed sectors. The dairy, poultry and egg industries remain fully protected, and there are also added opportunities for many fruits and vegetables, most notably apples and potatoes, and many other products.

I'd like to make some general comments on NAFTA. While most of our attention has been focused on those provisions of the agreement that directly affect agriculture, we'd like to comment on two of the other elements of NAFTA, which are the dispute settlement mechanism and concerns over potential job losses resulting from low Mexican wages.

An important element of the free trade agreement is the dispute settlement mechanism. In our view this mechanism has worked very well and is preferable to the GATT process. The key advantages are that disputes are resolved quickly and that decisions are binding. The recent ruling in Canada's favour on the issue of hog and pork exports to the U.S. is one example of how effectively this mechanism is working.

NAFTA further clarifies and strengthens the dispute settlement procedures. We see this as a major benefit of the agreement as it gives farmers in the agri-food industry the confidence to make the investment decisions necessary to enhance our export potential.

Second, there's been much talk about the impact of low wages and the potential for job losses in Canada as a result of the North American Free Trade Agreement. While we can't speak for all sectors, there's virtually no threat to the Canadian agricultural industry. For the most part, agricultural goods imported from Mexico are largely seasonal. Fruits and vegetables imported in the winter already enter duty free. Canada doesn't import any meat or grain from Mexico, and this won't change under the North American Free Trade Agreement.

## [Translation]

L'ALÉNA devrait présenter un avantage tout particulier pour le porc. Le Mexique est déjà le troisième client du Canada pour ce produit, après le Japon et les États-Unis, en dépit d'un tarif de 20 p. 100. Ce tarif sera d'ailleurs progressivement éliminé au cours des dix prochaines années, ce qui, de pair avec l'élimination progressive des quotas d'importation, améliorera notre capacité d'accès. L'industrie canadienne du porc est certainement bien placée pour saisir cette occasion.

La capacité de production continue d'augmenter dans l'Ouest du pays. Le porc canadien est de meilleure qualité que le porc américain, et le coût d'expédition au Mexique est d'environ 0,09\$ dollars la livre contre 6c. dollars la livre dans le cas de Los Angeles. Il ne fait aucun doute que nos éleveurs et nos transformateurs de porcs pourront être concurrentiels sur ces marchés.

Le bœuf et le bétail canadien peuvent actuellement être écoulés en franchise sur le marché mexicain. La croissance devrait se poursuivre dans ce secteur, surtout pour ce qui est des animaux de reproduction, puisque le Mexique s'efforce de créer son propre troupeau.

L'ALÉNA ne menace en aucune manière les secteurs soumis à la gestion des approvisionnements. L'industrie laitière, la volaille et les oeufs resteront protégés, et de nouveaux débouchés s'ouvrent pour de nombreux fruits et légumes, surtout les pommes et les pommes de terre, mais pour bien d'autres produits également.

J'aimerais faire quelques observations générales sur l'ALÉNA. Si nous nous sommes intéressés plus particulièrement attardés aux dispositions de l'accord qui touchent directement l'agriculture, nous souhaitons, cependant, dire quelques mots à propos de deux autres éléments de l'ALÉNA, soit le mécanisme de règlement des différends et la crainte des effets sur l'emploi que pourraient avoir les bas salaires mexicains.

Le mécanisme de règlement des différends est un élément important de l'Accord de libre-échange. À notre avis, il fonctionne bien et il est préférable au mécanisme du GATT. Il présente pour principaux avantages la rapidité de règlement des différends et le fait que les décisions sont exécutoires. La récente décision rendue en faveur du Canada sur la question des exportations aux États-Unis de porcs et de viande de porc est un exemple de l'efficacité du système.

L'ALÉNA précise et renforce encore la procédure de règlement des différends. C'est là, à nos yeux, un des grands avantages de l'accord puisqu'il donne aux agriculteurs du secteur agro-alimentaire les assurances nécessaires pour prendre les décisions d'investissement qui s'imposent afin d'améliorer notre potentiel d'exportation.

Deuxièmement, on a beaucoup parlé de l'incidence négative que les bas salaires pourraient avoir sur l'emploi au Canada dans le contexte d'un accord de libre-échange nord-américain. Si nous ne pouvons nous exprimer pour tous les secteurs de l'économie, je peux vous dire que l'agriculture, elle, n'est pas menacée. L'essentiel des importations agricoles en provenance du Mexique sont saisonnières. Les fruits et légumes importés en hiver le sont déjà en franchise. Le Canada n'importe ni viande ni céréales du Mexique, et cela ne changera pas en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain.

[Texte]

NAFTA is certainly to the benefit of the western Canadian farmer and builds on the success of the free trade agreement. NAFTA will give us better access to an additional market of 85 million people, which is one of the fastest growing economies in the western hemisphere. The creation of a North American free trade zone allows us to compete more effectively in the increasingly global economy.

• 1515

As history has shown, trade liberalization leads to greater prosperity and a higher standard of living. Consequently, the Western Canadian Wheat Growers Association fully supports NAFTA and all efforts toward greater trade liberalization on a global scale.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Maguire. What I'd like to do this round is to start with Mr. Clark and then go to Mr. Barrett, Mr. Van De Walle, and then maybe Mr. Barrett might have a supplementary question.

**Mr. Clark:** Thank you, Mr. Chairman. Actually, this is one of those occasions when I'd be happy to pass some of my time over to Mr. Barrett.

**Mr. Barrett:** I'd be happy to receive it.

**Mr. Clark:** I will be brief. We have talked today about the importance of agriculture to the western Canadian economy in general terms. I've made the point on different occasions that certainly my region is totally dependent on agriculture. It's a generalization but I think it's virtually true. It's perhaps less true but significantly true for the Winnipegs of this world as well.

Do you have any statistics with respect to the direct and indirect contribution to the western Canadian economy from the agricultural sector? I guess I'm speaking of the prairies when I say that.

**Mr. Maguire:** Certainly in the comments that we've made here, we've shown that we are a very export-oriented area of the country. In relation to where grain exports are, we're looking at approximately \$4 billion worth of grain exported out of western Canada, produced in western Canada, of which about \$2.5 billion is in the area of exports on an annual basis, mainly in the area of hard red spring and barley, but certainly not excluding canola, canola products, lentils, peas, dried beans. Some of the products that have always been looked at as special crops are becoming much more important on our individual farms and certainly providing a much greater diversification, if you will, and less dependence on the traditional crops than we've had.

I don't have at my fingertips a relation of each of those special crops to the industrial base in western Canada, but certainly it is important. In many of the areas that I've talked to and that we've looked at as far as western Canadian cities are concerned, when we looked at major centres such as Calgary, Edmonton, Regina, Saskatoon and Winnipeg and Brandon here in Manitoba, a lot of the spin-off industries in those communities are directly related to agriculture.

[Traduction]

L'ALÉNA est certainement avantageux pour l'agriculteur de l'Ouest canadien et vient s'appuyer sur le succès de l'ALÉ. L'ALÉNA nous donnera plus largement accès à un marché supplémentaire de 85 millions de consommateurs et qui connaît une des expansions économiques les plus rapides dans notre hémisphère. La création d'une zone de libre-échange nord-américaine nous permettra d'être plus concurrentiels dans une économie de plus en plus planétaire.

L'histoire l'a démontré. La libéralisation des échanges favorise la prospérité et entraîne une hausse du niveau de vie. Par conséquent, la Western Canadian Wheat Growers Association appuie sans réserves l'ALENA et toute initiative visant à libéraliser les échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Maguire. J'aimerais cette fois-ci commencer par M. Clark, puis passer à M. Barrett et M. Van De Walle; après quoi M. Barrett pourra peut-être poser une question supplémentaire.

**M. Clark:** Je vous remercie, monsieur le président. Pour une fois, je serai heureux de céder une partie de mon temps à M. Barrett.

**M. Barrett:** Je l'accepterai de bon gré.

**M. Clark:** Je serai bref. Nous avons parlé aujourd'hui de l'importance de l'agriculture pour l'économie de l'Ouest canadien en termes généraux. J'ai, à plusieurs occasions, dit que ma région est totalement tributaire de l'activité agricole. C'est peut-être là une généralisation, mais qui est assez proche de la vérité. C'est peut-être un peu moins vrai pour des villes comme Winnipeg, mais pas totalement faux.

Avez-vous des chiffres concernant la contribution directe et indirecte de l'agriculture à l'économie de l'Ouest canadien? Je veux parler des Prairies.

**M. Maguire:** Dans l'exposé que nous venons de faire nous avons certainement démontré que notre région est très fortement axée sur les exportations. L'Ouest canadien exporte pour environ 4 milliards de dollars de céréales produites ici, dont 2,5 milliards approximativement sont des exportations annuelles, principalement de blé de force roux de printemps et d'orge, mais aussi de canola, de produits du canola, de lentilles, de pois, de haricots secs. Certaines denrées qu'on a toujours considérées comme des cultures spéciales prennent de plus en plus d'importance dans nos exploitations et permettent une plus grande diversification, en quelque sorte, une moins grande dépendance à l'égard des cultures traditionnelles.

Je n'ai pas sous les yeux les chiffres qui permettraient de dresser une comparaison entre ces cultures spéciales et la base industrielle de l'Ouest canadien, mais il est certain qu'elles occupent une place importante. Dans plusieurs secteurs que j'ai mentionnés et que nous avons étudiés, si l'on considère des centres urbains de l'Ouest canadien comme Calgary, Edmonton, Regina, Saskatoon, ainsi que Winnipeg et Brandon, ici au Manitoba, on constate qu'une grande partie des activités dérivées sont directement reliées à l'agriculture.



[Text]

We feel, as western Canadian wheat growers, that we all of a sudden are excluded from trade in this particular area and limited in our exports. We're seeing a certain amount of that concern raised right now with the Russian credit situation.

Certainly from my experience in the Canadian Wheat Board Advisory Committee I'm aware of the problems, as all farmers are right now, that creates. A poor year compounded with frost has caused a poor crop. We don't have the high-quality grain to export that we've traditionally been used to. When you look at how it impacts on even the seaway system, certainly the railroad system, it all backs up. We're looking at a year when we could be faced with quite a bit less of an export situation going east than we have west simply because one buyer has decided that he does not have the credit means available at this time or the opportunities to purchase the grain that he has had traditionally.

**Mr. Clark:** What strikes me as I listen to the testimony today is that we've only had three witnesses, you being the third, involved in I guess what I would call, for lack of better words, the job creation business in the sense that agriculture is an employer directly or indirectly, and the transportation sector was before as well. Each of those three witnesses, yourself included, has been supportive to varying degrees of NAFTA. Yours, I guess, would be the least qualified supportive document that's been presented to us. I'm left with this impression that those people who are most directly involved in terms of stimulating economic growth within their sector do see potential in the agreement.

• 1520

I guess what troubles me a little bit about this is that sometimes we seem to fall back into generalizations where we, on the one hand, say because business is in favour, somehow or other there is an assumption that one should be skeptical or cynical about that particular business community.

What I want to make clear to you for the sake of the record is that when we talk in terms of the Western Canadian Wheat Growers Association and when we talk about prairie farmers in general, we are not talking about some sort of huge conglomerate. We are not talking about multinationals. We are not even talking about what I think the public sector would tend to call big business, although I appreciate that a lot of capital investment is required in farming today. In a very real sense, you collectively, the farm community, represent the real backbone of the western Canadian economy.

Do you see significant potential for our region in this agreement?

**Mr. Maguire:** Yes, we certainly do. In the analysis that we have looked at—I know David has some comments to make in this area too—in relation to the Western Canadian Wheat Growers and who we are, I outlined briefly in our opening comments that we are 7,000 farmers on the prairies right across Manitoba, Saskatchewan, Alberta, and the Peace River area into B.C. We don't have any infrastructure per se as far as elevators are concerned, or

[Translation]

Les céréaliers de l'Ouest canadien ont soudainement le sentiment d'être exclus du commerce dans ce secteur et de voir leurs exportations limitées. Il est certain que les problèmes de crédit de la Russie causent des inquiétudes sur ce plan.

En tant que membre du comité consultatif de la Commission canadienne du blé, je suis conscient des problèmes que cela entraîne, comme le sont d'ailleurs tous les agriculteurs actuellement. Une mauvaise année, aggravée encore par le gel, a donné une récolte médiocre. Nous ne pouvons pas offrir à l'exportation la même qualité que par le passé. Or, on constate que cela se répercute sur l'activité du réseau ferroviaire et même de la voie maritime. Cette année, il se pourrait bien que nous ayons beaucoup moins d'exportations vers l'Est que vers l'Ouest, simplement parce qu'un client a décidé qu'il n'avait pas les crédits nécessaires ou la possibilité d'acheter les céréales qu'il nous commandait traditionnellement.

**M. Clark:** Avec votre témoignage, je remarque que nous n'avons entendu jusqu'ici que trois témoins—vous êtes le troisième—venant d'un milieu créateur d'emplois, si je puis dire, puisque l'agriculture est un employeur direct ou indirect, comme l'est également le secteur des transports. Tous les trois vous appuyez l'ALÉNA, dans diverses mesures. Votre exposé est, je crois, celui qui exprime le moins de réserves. J'ai donc l'impression que ce sont ceux qui participent directement à la stimulation de la croissance économique dans votre secteur qui voient l'accord d'un bon oeil.

Ce qui me gêne un peu dans tout cela, c'est qu'on a parfois tendance à généraliser et à dire que si les milieux d'affaires appuient l'initiative, il y a probablement motif à se montrer sceptique et ou cynique à son égard.

Ce que je tiens à dire officiellement pour le compte rendu, c'est que lorsque nous parlons de la Western Canadian Wheat Growers Association et des exploitants agricoles des Prairies canadiennes en général, il ne s'agit pas d'entreprises géantes, ni de multinationales. Il ne s'agit même pas de ce que, dans le secteur public, on appellerait la grande entreprise, même s'il est vrai que les exploitations agricoles de nos jours exigent des investissements importants. La collectivité agricole, dans son ensemble, est véritablement la moelle épinière de l'économie de l'Ouest canadien.

Pensez-vous que cet accord offre à notre région de véritables possibilités d'expansion?

**M. Maguire:** Oui, certainement. D'après notre étude—je sais que David a quelques mots à dire à ce propos également—en présentant la Western Canadian Wheat Growers Association, j'ai dit brièvement que nous représentons 7 000 agriculteurs des Prairies, du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta, et de la région de Peace river en Colombie-Britannique. Nous n'avons pas véritablement d'infrastructure, de silos élévateurs, de tronçons ferroviaires

[Texte]

short-line railroad opportunities, or trucking operations, or anything else other than what may be capitalized in our own individual farming operations.

The potential we see in this whole area from the discussions we have had not only with trade officials here in Canada but also with the Secretary of Agriculture from Mexico. . . Some of the railroad-related people in Mexico in the last month indicated that the numbers we have indicated here, half a million tonnes of exports of wheat to Mexico in the last year, have the potential in the future to be as high as 4 million metric tonnes of wheat.

Regarding the other market that I just mentioned, Russia, we have traditionally exported 4.5 million to 5 million tonnes of wheat to them on an annual basis. That market, whether it continues or not in the future, is going to change. Their production patterns will change in Russia over time. They have the potential to be an export nation. In fact, they do produce the crop now. It is just a matter of not having the ability to store it and to transport it within their own nation. We can do that more efficiently and more effectively and get it to them on a competitive basis, but some day we may not have that opportunity.

It only makes sense from our organization's perspective, when we are this close to a nation that needs food and is going to be around 100 million people, up from 85 million now to around 100 million people in the year 2000, that we are very well suited. We are actually the nation closest to them that can produce food for them, besides the United States, of course.

I'll be going to North Dakota next week to discuss intermodal trade between Canada and Mexico at an American forum. They are very interested, if you will—I wouldn't say concerned—because they have their goods that they will have priority to produce and export to the United States as well, corn being one of them.

Certainly in the area of wheat and barley they have shown a great interest in Canadian products because of the quality we have here and because of the flour that we can produce, lentil flour, lentils and peas for human consumption, and feed consumption as well. Certainly there is a growing importance again with canola oil, now that it has received its change of status and is generally regarded as a safe and a very well-known food cooking product. Of course, there has never been any problem with canola seed per se moving to Mexico.

I have some other examples I would like to use, but I think David had some experience in that as well.

**Mr. Fulton:** I have just a comment or two. We have always looked at this business of trade as the more enhanced the product the better the opportunities are in Canada. If you take grain, for example, if you send \$100 million worth of grain and move it outside the country, you have \$100 million. If you move that product as livestock across the border you have an additional \$100 million. In other words, there is approximately a two-time factor there. If you look at

[Traduction]

ni d'entreprises de camionnage, ni quoi que ce soit d'autre, mis à part ce que nous avons investi dans nos propres exploitations agricoles.

D'après nos discussions, non seulement avec les représentants du ministère du Commerce international ici au Canada, mais aussi avec le secrétaire à l'agriculture du Mexique, nous estimons que ce secteur présente un potentiel. . . Dans les milieux ferroviaires au Mexique, on a dit le mois dernier que les exportations de blé vers ce pays qui, comme nous l'avons dit ici, était d'un demi-million de tonnes l'an dernier, pourrait bien à l'avenir atteindre quatre millions de tonnes métriques.

En ce qui concerne l'autre marché que j'ai mentionné, la Russie, nous y exportons traditionnellement de 4,5 à 5 millions de tonnes de blé par an. Ce marché, même s'il n'y disparaît pas, a changé. Avec le temps, les méthodes de production vont se transformer. La Russie pourrait devenir un pays exportateur. De fait, elle a déjà une production importante. Ce qui lui manque, c'est la capacité de stockage et de transport à l'intérieur même du pays. Nous sommes plus efficaces et plus efficaces dans ce domaine, et nous pouvons leur livrer nos produits à un prix concurrentiel, mais cette possibilité n'existera peut-être pas toujours.

Du point de vue de notre organisation, il est logique quand on est si près d'un pays qui a besoin de nourrir une population d'environ 100 millions d'habitants—85 millions à peu près actuellement, et une centaine de millions d'ici l'an 2000—d'essayer de le servir. Nous sommes actuellement le pays le plus proche qui soit en mesure de produire des aliments pour le Mexique, mis à part les États-Unis, bien entendu.

La semaine prochaine, je dois me rendre dans le Dakota du nord pour parler de commerce intermodal entre le Canada et le Mexique dans le cadre d'un forum américain. Ils sont très intéressés, je ne dirais pas préoccupés, car ils ont certaines denrées qu'ils souhaitent produire et exporter également aux États-Unis, notamment le maïs.

En ce qui concerne le blé et l'orge, ils se sont montrés très intéressés par les produits canadiens en raison de leur qualité et pour notre farine, notre farine de lentille, nos lentilles et nos pois pour la consommation humaine, ainsi que pour le fourrage. L'huile de canola également prend de plus en plus d'importance, maintenant que son statut a changé et qu'on la considère généralement comme un produit alimentaire sûr et reconnu. Il n'y a bien sûr jamais eu de problème pour exporter les graines de canola au Mexique.

J'aimerais vous donner quelques autres exemples, mais je crois que David pourrait également vous dire quelques mots.

**M. Fulton:** Je veux juste dire une chose ou deux. Nous avons toujours considéré que, dans le domaine du commerce international, plus le produit a de valeur ajoutée, et plus il y a de possibilités pour le Canada. Prenez les céréales, par exemple. Si vous exportez pour 100 millions de dollars de céréales, vous recevez 100 millions de dollars. Si vous exportez ce produit sous une forme au détail, vous avez 100 millions de dollars de plus. Autrement dit, c'est presque le



[Text]

the beef processing and other processing industries, you get another doubling of that effect. It seems to us that there is a whole host of opportunities there.

My original experience of course is in the livestock industry with regard to trade. I feel there are some very strong areas where we can make some real improvement. We don't just do it on the processed product, obviously. We don't just do it on the livestock end of it. We do it across all fronts, it seems to me.

• 1525

So when we have the opportunity for a NAFTA agreement, it seems to me we have opportunities then to move product not just in the raw form, in grains, into Mexico... and maybe it's only a displacement effect, where we move it into the U.S. market, maybe into the California market, to supply the dairy industry there, and there are other feed grains that possibly may move out of the U.S. into the Mexican situation, and of course if we get the reciprocal trade...

If you look at the grain industry in Mexico, they obviously cannot supply their own needs. They tend to run a number of months in the year when they can supply a portion of their needs. They utilize that product first, obviously, and then there is always a need for additional input product.

My brother is involved in commodity exchange opportunities in Mexico. They have a very primitive system for transporting grain, storing grain, and in particular segregating grain—no really efficient marketing system. I think we have a real opportunity to move some technology into the Mexican area for commodity exchanges and that sort of thing.

**Mr. Barrett:** For years I have been able to plead that I am just a country boy, but today I am going to reverse it: I am just a city boy.

Who would be your main competitor for the Mexican market?

**Mr. Maguire:** Certainly for most of those products we would look at the United States as one of the major players.

**Mr. Barrett:** We have just heard the Crow rate is going to be slashed. You are a member of the advisory panel of the Canadian Wheat Board, are you?

**Mr. Maguire:** Yes.

**Mr. Barrett:** Is it not true the Americans have wanted that Crow rate slashed for years? Don't they view that as a subsidy?

**Mr. Maguire:** Certainly they do.

**Mr. Barrett:** You wouldn't by any means be as cynical as I am that it's ironic the announcement of the Crow rate slash comes at a time when we are heading into signing the NAFTA and this eliminates one of the American complaints about competitive playing fields being equal between Canadian grain growers and Americans? You wouldn't be cynical about that, would you?

[Translation]

double. Si vous passez ensuite au traitement de la viande de bœuf ou aux autres industries de traitement, et le produit double encore une fois. Il me semble qu'il y a là des possibilités infinies.

J'ai une expérience d'abord et surtout dans le secteur du bétail. J'estime qu'il y a certains domaines où nous pouvons envisager de véritables améliorations. Et il est bien évident qu'on ne s'arrête pas aux produits de transformation, ni au bétail. Il me semble qu'il faut faire la même chose sur tous les fronts.

Il me semble donc que l'ALÉNA nous donne la possibilité d'exporter non seulement des produits bruts, comme des céréales, au Mexique... et peut-être que ce sera un simple déplacement, que nous enverrons la marchandise aux États-Unis, peut-être en Californie, pour alimenter l'industrie laitière là-bas; et il y a d'autres céréales fourragères qui pourraient transiter par les États-Unis pour être exportées au Mexique, et si nous obtenons le commerce de réciprocité, bien sûr...

Prenez le secteur des céréales au Mexique, il est certain que les producteurs ne peuvent pas répondre à la demande interne. Quelques mois par an, ils sont en mesure de répondre à une partie des besoins. Il est bien évident que ce produit est utilisé en priorité, mais on a toujours besoin de suppléments.

Mon frère s'occupe de commerce de denrées avec le Mexique. Dans ce pays, les réseaux de transport, le système de stockage et surtout la séparation des grains sont encore très primitifs, et le système de commercialisation n'est pas très efficace. Nous avons d'excellentes possibilités de vendre certaines technologies au Mexique, pour le commerce des denrées, par exemple.

**M. Barrett:** Pendant des années, j'ai pu dire que je n'étais qu'un pauvre campagnard, mais aujourd'hui je vais faire l'inverse: je ne suis qu'un gars de la ville.

Qui serait votre principal concurrent sur le marché mexicain?

**M. Maguire:** Pour la plupart des produits que j'ai mentionnés, les États-Unis seraient certainement un des principaux concurrents.

**M. Barrett:** Nous venons d'entendre que le tarif du nid-de-corbeau va être éliminé. Vous êtes bien membre du comité consultatif de la Commission canadienne du blé, n'est-ce pas?

**M. Maguire:** Oui.

**M. Barrett:** N'est-il pas vrai que les Américains demandent depuis des années l'élimination de ce tarif? Ne le considèrent-ils pas comme une subvention?

**M. Maguire:** Certainement.

**M. Barrett:** Est-ce que d'aventure vous partageriez mon cynisme et trouveriez comme moi intéressant que l'élimination du tarif du nid-de-corbeau intervienne juste au moment où nous allons signer l'ALÉNA? Nous éliminons ainsi un des sujets de mécontentement des Américains à propos de l'inégalité entre les céréaliers canadiens et américains. Cela ne vous porterait pas à être cynique, n'est-ce pas?

[Texte]

**Mr. Maguire:** Not at all.

**Mr. Barrett:** That's good. I am.

**Mr. Maguire:** Western Canadian Wheat Growers have been on record for well over 10 years as saying this whole area of the Crow benefit should have been paid out to the farmers prior to the signing of the Western Grain Transportation Act.

**Mr. Barrett:** Most of the farm communities are pretty upset about this announcement.

**Mr. Maguire:** We are quite upset about it as well. But we also look at it from the point of view that if our recommendations had been heeded a decade ago, we would have had it paid out. We would have seen the efficiencies put in place to allow us to trade better and to be in a better position to have trade with a country like Mexico.

**Mr. Barrett:** I understand the have-beens. My wife is an expert on that. If she had married somebody else, she would have done a hell of a lot better. All of us have a list of if-hads and would-haves and could-haves. What I want to picture is where we are now and what we are faced with, with this. I admit my cynicism.

At the same time as the Crow rate has been slashed and there has been chronic complaining by the Americans, there has been no assault by us, at least effectively, against the Export Enhancement Program of the United States. Yet we have been victims of that in the past, have we not?

**Mr. Maguire:** Yes, that and the European Community's—

**Mr. Barrett:** Yes, and the European Community. So we are going to sign NAFTA, the Crow rate is going to be slashed, one of the "subsidies", as defined by the Americans, will be diminished; yet in this agreement they escape totally from any restriction whatsoever on the Export Enhancement Program. Do you see that as a threat?

**Mr. Maguire:** We are certainly pleased to see that Canada led the negotiations in getting agriculture into the discussions on the General Agreement on Tariffs and Trade. We feel they should be dealt with there. In no way, though, would we negate or soften our stand on how strongly we believe those export subsidies should be reduced.

• 1530

I have one other point in relation to no studies. We've attacked the Americans very strongly on this issue. One of the major studies that was very recently released was done by the Canada Grains Council, which looked at the impact of the Export Enhancement Program on the Canadian grain industry to the tune of some \$27 a tonne.

**Mr. Barrett:** I'm very familiar with that, even as a city boy. I've been looking for the government's evaluation vis-à-vis the NAFTA agreements.

I want to pursue this a little bit further. We agree the Americans are not going to budge on the Export Enhancement Program. Then you mentioned GATT, and I read here: "NAFTA does not in any way jeopardize our

[Traduction]

**M. Maguire:** Aucunement.

**M. Barrett:** C'est bien. Moi si.

**M. Maguire:** La *Western Canadian Wheat Growers Association* dit et répète depuis plus de 10 ans maintenant que la question du tarif du nid-de-corbeau aurait dû être réglée avec les agriculteurs avant l'adoption de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest.

**M. Barrett:** La plupart des collectivités agricoles sont assez mécontentes de cette annonce.

**M. Maguire:** Nous aussi sommes assez mécontents. Mais si on avait tenu compte de ces recommandations il y a 10 ans, l'affaire serait maintenant réglée. Les mesures d'efficacité nécessaire pour que nous soyons plus concurrentiels et mieux placés vis-à-vis d'un pays comme le Mexique auraient été prises.

**M. Barrett:** Je comprends les si «seulement». Ma femme est experte en la matière. Si elle avait épousé quelqu'un d'autre elle aurait tellement mieux réussi. Nous avons tous une liste de ces si «seulement», si nous avions, etc. Ce que m'intéresse, c'est la réalité à laquelle nous devons faire face. Je reconnais que je suis un cynique.

Tandis que le tarif du nid-de-corbeau va être éliminé et que les Américains n'ont cessé de se plaindre, nous n'avons par contre jamais attaqué, du moins avec force, le programme d'expansion des exportations des États-Unis. Et pourtant nous en avons été les victimes par le passé, n'est-ce pas?

**M. Maguire:** Oui, ce programme là ainsi que la communauté européenne. . .

**M. Barrett:** Oui, et la communauté européenne. Nous allons donc signer l'ALÉNA, éliminer du tarif du nid-de-corbeau, une de ses «subventions», selon les Américains; et pourtant cet accord n'impose absolument aucune restriction au programme d'expansion des exportations. Cela vous inquiète-t-il?

**M. Maguire:** Nous sommes heureux que le Canada ait pris l'initiative pour mettre l'agriculture à l'ordre du jour des négociations de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Nous estimons que c'est là qu'il faut en parler. Mais nous ne renions absolument pas notre position et nous demeurons fermement convaincus qu'il faut réduire les subventions aux exportations.

Je voudrais dire encore une chose à propos du manque éventuel d'études. Nous avons attaqué les Américains assez vivement à ce propos. L'une des principales études publiées récemment a été réalisée par le Conseil des grains du Canada, qui a examiné l'incidence du programme d'expansion des exportations américaines sur l'industrie céréalière canadienne, incidence qu'elle estimait à 27\$ la tonne.

**M. Barrett:** Je la connais bien, même si je suis un gars de la ville. Je demandais l'évaluation du gouvernement en regard de l'ALÉNA.

J'aimerais aller un peu plus loin. Il est entendu que les Américains ne renonceront pas à leur programme d'expansion des exportations. Vous avez mentionné le GATT et vous dites: «L'ALÉNA ne menace en aucune manière les



[Text]

supply management sectors". No, it doesn't at all, but we're waiting for the completion of the Uruguay Round, which we're bound to. Chapter 11 is going to go. We don't have much support. Maybe Japan will help us a little, but who else? They'll give us a couple of free Mazdas maybe and some mandarin oranges or something, but that's about it. We don't have many friends to keep that supply going. It's on a special list for the time being, but let's face it, chapter 11 is gone. To say NAFTA does not threaten it doesn't really make much difference one way or the other. I think it's a nice paragraph, but it doesn't make much difference, does it?

**Mr. Maguire:** It certainly is not relevant to this particular area with the three countries here we're trading with.

**Mr. Barrett:** I was wondering why it was in here. What difference does it make?

**Mr. Maguire:** Certainly NAFTA will not impact on it. We have agreements with Mexico—

**Mr. Barrett:** I don't know anybody who's suggested NAFTA would impact on that.

**Mr. Maguire:** Okay. To move skim milk products and that sort of thing down into Mexico is a great market for the Canadian dairy industry.

**Mr. Barrett:** But chapter 11 will take care of that.

**Mr. Maguire:** We've spoken with Mr. Balcaen, the president of the Dairy Farmers of Canada. He recently indicated they are looking at ways of expanding some of their export areas. I think they're looking at it very constructively.

**Mr. Barrett:** If I can help them or anybody in the House of Commons can help them, they will. I'll tell you right now that among all the parties there's no difference on that issue. We are being realistic in facing that chapter 11.

**Mr. Maguire:** It's going to be a challenge.

**Mr. Barrett:** I want to move on to the question of the Wheat Board. Is it going to go or stay? What does it want, faced with this NAFTA? The Americans want the end of the Wheat Board. Is it going to survive the pressure in NAFTA as a marketing tool?

**Mr. Maguire:** Certainly there are opportunities to move grain from here into Mexico. We don't see the Mexicans putting any undue pressure on the Canadian Wheat Board.

**Mr. Barrett:** Not the Mexicans

**Mr. Maguire:** We don't believe NAFTA will put any more undue pressure on because any trade agreements between Canada and the U.S. are covered under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. That has not impacted any more than it did before we signed it. It was the Americans who wanted a more open price disclosure in that area as well.

**Mr. Barrett:** Yes. You don't see any vulnerability of the Wheat Board from American pressure, less or more than what already existed after we signed the FTA?

[Translation]

secteurs soumis à la gestion des approvisionnements». Non, en effet, mais nous attendons la fin des négociations du Uruguay Round, par lesquelles nous serons liés. Le chapitre 11 va disparaître. Nous n'avons pas beaucoup d'appui. Le Japon nous appuiera peut-être un peu mais qui d'autre? Il nous offrira quelques Mazda et peut-être une caisse de mandarines, mais c'est à peu près tout. Nous n'avons pas beaucoup d'alliés pour le maintien de la gestion des approvisionnements. Il y a pour le moment une liste spéciale, mais soyons réalistes, le chapitre 11 est aboli. Dire que l'ALÉNA ne menace en rien le système de gestion des approvisionnements n'a aucun sens, d'une manière ou d'une autre. C'est un joli paragraphe, mais cela ne change rien sur le fond, n'est-ce pas?

**M. Maguire:** Ça n'est certainement pas pertinent dans le contexte des trois pays qui nous intéressent ici.

**M. Barrett:** Je me demandais pourquoi vous l'aviez mentionné. Quelle différence cela peut-il faire?

**M. Maguire:** L'ALÉNA n'aura certainement aucune incidence sur ces systèmes. Nous avons des ententes avec le Mexique. . .

**M. Barrett:** À ma connaissance, personne n'a jamais suggérer que l'ALÉNA puisse avoir une incidence sur la gestion des approvisionnements.

**M. Maguire:** D'accord. L'exportation de produits à base de lait maigre et autres au Mexique représente un créneau intéressant pour l'industrie laitière canadienne.

**M. Barrett:** Mais le chapitre 11 va changer tout cela.

**M. Maguire:** Nous avons parlé à M. Balcaen, président de la Fédération canadienne des producteurs de lait, qui a récemment indiqué que la Fédération cherchait le moyen d'élargir les exportations. Elle a une attitude très positive.

**M. Barrett:** Si je peux lui venir en aide, ou si quelqu'un ici à la Chambre des communes peut l'aider, nous le ferons avec plaisir. Je vous préviens tout de suite qu'il n'y a absolument aucune divergence d'opinions là-dessus entre les parties. Nous sommes tout à fait réalistes en ce qui concerne le chapitre 11.

**M. Maguire:** Cela va être difficile.

**M. Barrett:** Passons maintenant à la Commission canadienne du blé. Va-t-elle disparaître? Avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, que souhaite la Commission? Les Américains veulent sa disparition. Va-t-elle survivre en tant qu'outil de commercialisation aux pressions de l'ALÉNA?

**M. Maguire:** Il y a certainement des possibilités d'exportations céréalières au Mexique. Nous ne prévoyons pas que le Mexique exerce de fortes pressions contre la Commission canadienne du blé.

**M. Barrett:** Pas les Mexicains.

**M. Maguire:** Nous ne pensons pas que l'ALÉNA aura pour effet d'intensifier les pressions car tout ce qui concerne les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis est déjà prévu dans l'ALÉ. Il n'y aura donc pas de différences. Ce sont les Américains qui ont demandé que les prix soient plus publics dans ce secteur également.

**M. Barrett:** Oui. Vous ne pensez pas que la Commission canadienne du blé pourrait être vulnérable face aux pressions américaines, ni plus ni moins qu'elle ne l'est déjà après la signature de l'ALÉ?

[Texte]

**Mr. Maguire:** Right.

**Mr. Barrett:** Now I want to get into exchanging opinions. I appreciate and value your opinions. You know the industry better than I do, but I think I know the Americans. They're wonderful people. They're the most generous people on the face of this earth when it comes to the Marshall Plan, help to the European Community and everything else. When it comes to domestic trading patterns they're very, very clever and tough traders. Would you agree?

**Mr. Maguire:** Yes, they and the Japanese are very tough traders.

**Mr. Barrett:** The Japanese are pretty tough, too.

Do you know any American politician who would stand up publicly and say, now that we have this agreement, I will work toward the elimination of the Export Enhancement Program? Do you think any American politician would do that? Would any Canadian politician have got up and said, I will work for the removal of the Crow rate?

**Mr. Maguire:** In relation to Canada they have.

**Mr. Barrett:** The Americans have for Canada.

**Mr. Maguire:** We have Canadian politicians who have realized it should change for some time.

**Mr. Barrett:** Yes.

• 1535

**Mr. Maguire:** There are American politicians who realize the damage that the Export Enhancement Program is doing within the United States as well.

**Mr. Barrett:** Do you know any of them who are coming up for election who are using that as their platform, in the agricultural areas?

**Mr. Maguire:** Not with the election just being over, no.

**Mr. Barrett:** No, no. So what I am really framing in a very cautious manner—

**Mr. Maguire:** But they officially did, prior to—

**Mr. Barrett:** Yes, prior to. What I am framing is that it is a political reality in the American trading instincts, under a new President who did make inroads into Republican areas. We are not going to find much sympathy politically from an American mood of protectionism and a new President, who I think is a little more protectionist, particularly as he is sensitive to the new political game. There will be no movement whatsoever on the Export Enhancement Program.

Lord knows, I've been wrong with my predictions before—I'm wrong every week I buy a 649 ticket—but there is more likelihood of my being correct in this one. There is very little chance that we are going to see, as an instrument of trade under political pressure domestically, the American government expand the Export Enhancement Program, particularly as we begin to expand these deals and start incorporating countries that the Americans now have as economic development zones.

[Traduction]

**M. Maguire:** C'est exact.

**M. Barrett:** J'aimerais maintenant que nous procédions à un échange de points de vue. Je respecte et j'apprécie vos opinions. Vous connaissez le secteur mieux que moi, mais je crois connaître les Américains. Ce sont des gens merveilleux. Ce sont les gens les plus généreux de la terre lorsqu'il s'agit d'un plan Marshall ou d'aide à la Communauté européenne, ou d'autres initiatives de ce genre. Pour ce qui touche les exportations nationales, ils sont très, très malins et très durs. Partagez-vous mon avis?

**M. Maguire:** Oui, et les Japonais également.

**M. Barrett:** Les Japonais sont très durs aussi.

Connaissez-vous un seul politique américain qui oserait dire publiquement qu'avec cet accord il faudrait maintenant procéder à l'élimination du programme d'expansion des exportations? Pensez-vous qu'un politique américain oserait faire cela? Un politique canadien oserait-il proposer l'élimination du tarif du nid-de-corbeau?

**M. Maguire:** Au Canada, c'est fait.

**M. Barrett:** Ce sont les Américains qui l'ont fait pour le Canada.

**M. Maguire:** Des politiques canadiens se sont rendus compte il y a un certain temps déjà qu'il fallait changer le système.

**M. Barrett:** Oui.

**M. Maguire:** Il y a des politiciens américains qui se rendent compte du tort que fait le Programme d'expansion des exportations aux États-Unis également.

**M. Barrett:** En connaissez-vous qui avancent cet argument dans leur campagne électorale, dans des régions agricoles?

**M. Maguire:** Non, puisque les élections viennent juste d'avoir lieu.

**M. Barrett:** Non, non. Ce que je veux dire, avec énormément de précaution. . .

**M. Maguire:** Mais ils l'ont dit officiellement, avant. . .

**M. Barrett:** Avant, oui. Ce que je dépeins ici, c'est la réalité politique des instincts commerciaux américains, avec un nouveau président qui a gagné du terrain dans les régions républicaines. Nous risquons assez peu de trouver des sympathies au niveau politique aux États-Unis, dans avec un climat qui tend au protectionnisme et un nouveau président qui me paraît un peu plus protectionniste, et particulièrement sensible à la nouvelle donne politique. On ne s'en prendra absolument pas au Programme d'expansion des exportations.

Dieu m'est témoin que je me suis souvent trompé dans mes prédictions—je me trompe notamment chaque semaine en achetant un billet de la loterie 6/49—mais je crois que j'ai davantage de chances d'avoir raison cette fois-ci. Il est assez peu probable que le gouvernement américain élargisse le Programme d'expansion des exportations en tant qu'outil de commerce, sous les pressions politiques internes, surtout à la veille d'étendre ses accords à d'autres pays que les Américains considèrent actuellement comme des zones de développement économique.



[Text]

One way of solidifying those economic development zones is to continue the program of export enhancement, have those countries build up a reliance on subsidized grain—as a consequence, the political structure of that country benefited from that enhancement program. The Americans dump the subsidized wheat in those areas and expand those programs, as we see NAFTA in the long term bringing in Chile, El Salvador, all of Central America and South America.

Do you see the danger of that as an instrument of trade policy linked to expansion of interests of other material investments by the Americans, in secondary and tertiary investments? In other words, they would have a captive market, with a subsidy of grains and other foodstuffs through this program, and at the same time it would link them more and more as a low-wage partner for manufactured goods. Do you see that possibility?

**Mr. Maguire:** Certainly there are some concerns in some of those areas. I guess I could make a comment, as I did in relation to some of the low-wage areas. In our opening comments, we indicated that when looking at the largest trading block in the world—Canada the U.S., and Mexico—we feel a grave danger, because we are in an industry in western Canada that is dependent upon 80% of the product that we grow for export at the present time.

**Mr. Barrett:** Yes, I agree.

**Mr. Maguire:** So if we get chopped out of that Mexican market or Central American market or South American market—

**Mr. Barrett:** But that's an assumption that this is a take-all or leave-all deal. There could have been other options, like sector-sector arrangements. That is the caution I raise, and I end by quoting your own admonition: had we done this differently—and I hope to God I am wrong—you would have been far more protected than you are now, in the long run. I am just expressing an opinion.

**Mr. Maguire:** Thank you.

**Mr. Barrett:** Thank you.

**Mr. Maguire:** Certainly I am only expressing a view here from the agricultural sector. I don't intend to be an industrialist in relation—

**Mr. Barrett:** Neither do I. My day's over.

**Mr. Maguire:** —to anything more than a raw material production. But as a farmer with a minimal capital investment in a farming operation, I become very concerned when we have to continue to export those raw materials, as good quality as they may be—

**Mr. Barrett:** Right on.

**Mr. Maguire:** —and I think they are some of the best in the world, any product that we're making.

**Mr. Barrett:** Good for you.

**Mr. Maguire:** We have concerns in relation to being dependent on those markets halfway around the world.

[Translation]

Une manière de solidifier ces zones de développement économique serait de maintenir le Programme d'expansion des exportations, d'encourager ces pays à compter sur les céréales subventionnées et à faire profiter la structure politique de ces pays du Programme d'expansion. Les Américains écoulent leur blé subventionné dans ces régions et leurs programmes s'étendent, à mesure que l'ALENA s'élargit pour englober le Chili, le Salvador, toute l'Amérique centrale et l'Amérique du sud.

Voyez-vous là un instrument de politique commerciale dangereux, couplé avec l'expansion des intérêts d'autres investissements matériels américains, investissements secondaires et tertiaires? Autrement dit, les Américains auraient là un marché captif, des céréales et des autres denrées alimentaires subventionnées par l'entremise de ce programme, et en même temps ils établiraient des liens de plus en plus étroits avec des partenaires dont les salaires manufacturiers sont faibles. Pensez-vous que ce soit une possibilité?

**M. Maguire:** Il est certain qu'il y a matière à inquiétude dans ces domaines. Je pourrais faire un commentaire, comme je l'ai fait à propos des faibles salaires. Dans notre déclaration liminaire nous avons dit que devant la création du plus grand bloc commercial au monde—Canada, États-Unis et Mexique—nous sommes saisis de craintes car notre secteur, dans l'Ouest, est tributaire des 80 p. 100 de notre production qui est exportée.

**M. Barrett:** Oui, j'en conviens.

**M. Maguire:** Donc, si nous sommes exclus du marché mexicain, ou centre-américain, ou sud-américain. . .

**M. Barrett:** Mais cela repose sur l'hypothèse que le marché est à prendre ou à laisser, globalement. On aurait pu envisager d'autres solutions, par exemple des accords sectoriels. C'est l'avertissement que je voulais donner, et pour conclure je citerai votre propre remontrance: si nous avions agi différemment—et j'espère de tout coeur me tromper—vous seriez bien mieux protégés à long terme que vous ne l'êtes. C'est une simple opinion que j'exprime.

**M. Maguire:** Merci.

**M. Barrett:** Je vous remercie.

**M. Maguire:** Je ne fais qu'exprimer un point de vue du secteur agricole. Je ne prétend pas parler en industrialiste en ce qui concerne. . .

**M. Barrett:** Moi non plus. C'est du passé.

**M. Maguire:** . . . autre chose que la production de matières premières. Mais en tant qu'agriculteur qui a certaines immobilisations dans une exploitation agricole, je m'inquiète de penser que nous devons continuer à exporter ces matières premières, d'aussi bonne qualité soit-elle. . .

**M. Barrett:** Exact.

**M. Maguire:** . . . et elles sont parmi les meilleures au monde, comme tous nos produits.

**M. Barrett:** Bravo.

**M. Maguire:** Nous sommes inquiets d'être tributaires de ces marchés à l'autre bout du monde.

[Texte]

**Mr. Barrett:** Those concerns are enhanced with not having a level playing field. With the Export Enhancement Program—

**Mr. Maguire:** I don't know whom I would sooner put my trust in—the American farmer right now and the concerns on the American side, or what I see happening in a country like France.

**Mr. Barrett:** I would put my trust in the written document. That's why we go to lawyers. There's a hell of a lot of faith in this one.

Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Van de Walle.

**Mr. Van De Walle:** Thank you very much, Mr. Chairman.

**Mr. Barrett:** I'm not a lawyer.

**Mr. Maguire:** Neither am I, although I have a brother who is.

• 1540

**Mr. Van De Walle:** You guys settle that.

I want to welcome you to the committee. It is interesting. You have sort of stayed on agriculture. We have listened to a lot of witnesses who took a lot of liberties and they were experts. Well, they led us to believe that they were experts in a number of fields. You stated that there are opportunities for export of grain in Mexico, yet those who are opposed to the NAFTA minimized this, saying that it doesn't amount to very much. They played this down.

Looking ahead, what do you see as the potential for grain exports? I come back again. Agriculture and the food industry are so important to the prairies. What do you see? We hear it on both sides. You raised it. I just want you to elaborate on that, looking into the future.

**Mr. Maguire:** When I made my comments, in discussions we have had with some of the Mexican officials lately, as I said, we were looking at an export opportunity there in the neighbourhood of 500,000 tonnes of wheat now. Being wheat growers, I will comment first that we were most interested in the fact that they were looking at Canadian wheat to the tune of 3 million to 4 million tonnes, quite a significant market. We export about 18 million tonnes of wheat on an annual basis, so it is getting pretty close to one-quarter of it, whereas we are not meeting even 10% of it now.

In the area of barley production, we are moving some 400,000 tonnes of barley into the U.S. even today, and less than 100,000 tonnes into Mexico. As their eating habits change—and they certainly have changed significantly in the last four or five years—we see a growth potential there not only in the wheat exports but certainly in the red meat sector as well, which is a real benefit to me as a grain grower here in Canada.

[Traduction]

**M. Barrett:** Ces inquiétudes sont accrues du fait que la partie n'est pas égale. Avec le Programme d'expansion des exportations. . .

**M. Maguire:** Je ne sais pas à qui je ferais davantage confiance: à l'agriculteur américain avec ses préoccupations ou à un pays comme la France, vu les événements.

**M. Barrett:** Je placerais ma confiance dans un texte écrit. C'est pour cela qu'on a des avocats. On a une grande confiance dans celui-ci.

Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Merci.

**M. Van De Walle:** Je vous remercie, monsieur le président.

**M. Barrett:** Je ne suis pas avocat.

**M. Maguire:** Moi non plus, mais j'ai un frère qui est avocat.

**M. Van De Walle:** À vous de régler la question.

Je vous souhaite la bienvenue au Comité. Vous vous en êtes tenu en quelque sorte à l'agriculture, ce qui est intéressant. Nous avons entendu une foule de témoins qui ont pris beaucoup de liberté, et il s'agissait d'experts. Du moins, ils nous ont incités à croire qu'ils étaient experts dans un certain nombre de domaines. Vous avez parlé de débouchés pour les céréales au Mexique, mais les adversaires de l'ALENA ont affirmé que ces débouchés ne représentent pas grand-chose, en fait.

Quel est, selon vous, le potentiel pour les exportations de céréales? Je reviens sur la question. Le secteur agro-alimentaire est tellement important pour les Prairies. Que prévoyez-vous? On entend parler de la question des deux côtés. Vous l'avez soulevée et j'aimerais que vous précisiez un peu ce que nous réserve l'avenir.

**M. Maguire:** Comme je le disais dans mon intervention, au cours de pourparlers que nous avons eus récemment avec des fonctionnaires mexicains, nous avons envisagé des possibilités d'exporter environ 500 000 tonnes de blé dès maintenant. Comme nous sommes producteurs de blé, je dirai d'abord que ce qui nous a intéressé énormément, c'est qu'ils envisageaient de nous en acheter trois à quatre millions de tonnes, ce qui représente un marché très important. Nous exportons environ 18 millions de tonnes de blé par année. Le marché mexicain représenterait donc près du quart de nos exportations, alors qu'il n'en représente même pas 10 p. 100 à l'heure actuelle.

Pour ce qui est l'orge, nous exportons quelque 400 000 tonnes de notre production aux États-Unis même aujourd'hui, et moins de 100 000 tonnes au Mexique. À mesure que les habitudes alimentaires de sa population changeront—et elles ont certes changé énormément depuis quatre ou cinq ans—, le Mexique nous offrira des possibilités de croissance non seulement dans le secteur du blé, mais certainement dans celui de la viande rouge aussi, ce qui représente un véritable avantage pour moi en tant que producteur de céréales au Canada.



[Text]

The best thing I can have for a neighbour is a feedlot. When we talk about diversification, I don't have to have the animal husbandry skills going back to the days when I first started farming with my father, when we had wheat and barley and cattle in the same operation. I might—in fact, I do—have neighbours who have much better livestock skills and animal husbandry skills than I'll ever hope to have. I hope that I can produce—and I believe I can—a sound product for the raw material they will need to feed that red meat sector.

I would let David comment on the red meat side.

Some of the other opportunities we see there for mechanisms of trade and the types of things the industry may have available are some of the trucking regulations that now have been amalgamated among the three countries. Mexico has always had a situation where you could get down the road in Mexico as much as you could pile on the vehicle, and it has harmed some of their infrastructure.

They have a sound rail system into the country. Some of their structural areas, bridges and those sorts of structures on the rail lines, won't handle the same kinds of unit trains as our industry will here in Canada. However, we see the trucking situation in Mexico, common trucking regulations on size and length of trucks, being an asset in moving products between Canada and Mexico. We will certainly learn more on that next week as well.

At present they are running unit trains out of Kansas City. Canadian Pacific, a Canadian company here, now owns the Soo Line, which takes Canadian products right to Kansas City. We could make one intermodal switch and move products from the prairies in unit trains directly through to Mexico. The Mexicans indicated that they were looking forward to being able to do that more in the future.

One of the infrastructure problems they have within their own country is what David referred to, the high cost of growing wheat in Mexico. It is a large social program at present for the agricultural community in Mexico, and a lot of that wheat is produced in the Sonora area in the northwest part of Mexico, south of San Diego, in a highly intensive irrigation area where it costs a lot to produce. I certainly have no experience of what kinds of water reserves they have there, but they indicate that it is quite expensive for them to produce that product there. Then they have infrastructure problems as far as transportation is concerned, to move it from that area down to Mexico City and into the major population areas, whereas when they are coming along the eastern coast they have a better infrastructure and in fact could barge from St. Louis right across to the Gulf of Mexico.

• 1545

**Mr. Van De Walle:** Has your organization conducted any studies with regards to diversification and this sort of thing? I know that you're primarily wheat producers. Have you had a look at some of the diversification?

[Translation]

La meilleure chose que je puisse avoir à côté de chez moi, c'est un parc d'engraissement. À propos de diversification, il n'est pas nécessaire que je possède les connaissances en élevage que nous avions à l'époque où je me suis lancé en agriculture avec mon père—nous produisions alors du blé et de l'orge, en plus d'élever du bétail. Je pourrais avoir des voisins—et j'en ai, en fait—qui sont beaucoup plus compétents en élevage que je pourrais jamais espérer le devenir. J'espère pouvoir produire—et je crois le faire—un produit sain qui corresponde à la comme matière première dont ils auront besoin pour alimenter le secteur de la viande rouge.

Je laisserai David parler du secteur de la viande rouge.

La réglementation sur le camionnage qui est maintenant commune aux trois pays pourrait faciliter l'application des mécanismes commerciaux et permettre à l'industrie d'offrir d'autres produits. Au Mexique, il a toujours été possible de circuler avec un véhicule chargé au maximum, ce qui a détérioré une partie de l'infrastructure.

Le réseau ferroviaire est sain au Mexique. Une partie de l'infrastructure, comme les ponts et autres structures ferroviaires, ne peut supporter le même genre de trains-blocs qu'ici, au Canada. Nous considérons toutefois que la situation du camionnage au Mexique, la réglementation commune qui régit la taille et la longueur des camions constituent un atout lorsqu'il s'agit de transporter des produits entre le Canada et le Mexique. Nous en apprendrons certes plus à ce sujet la semaine prochaine.

À l'heure actuelle, des trains-blocs partent de Kansas City. Le Canadien Pacific, entreprise canadienne, est maintenant propriétaire de la Soo Line qui transporte des produits canadiens directement à Kansas City. Nous pourrions effectuer un transfert intermodal et transporter des produits par trains-blocs directement des Prairies jusqu'au Mexique. Les Mexicains ont fait savoir qu'ils ont hâte de pouvoir le faire davantage à l'avenir.

Comme l'a dit David, un des problèmes d'infrastructure du Mexique, c'est le coût élevé de la production du blé. Il s'agit actuellement d'un programme social important pour la collectivité agricole au Mexique, et une grande partie du blé en question est produite dans la région de Sonora, dans le Nord-Ouest du Mexique, au sud de San Diego, dans une région où l'on pratique une irrigation intensive et où la production coûte donc très cher. Je n'ai aucune idée de leur réserve en eau, mais nos interlocuteurs nous assurent que produire du blé leur revient très cher. Ils ont aussi des problèmes d'infrastructure pour le transport du lieu de production à Mexico et vers les grandes agglomérations. En revanche, l'infrastructure est meilleure le long de la côte Est. Ils pourraient, en fait, acheminer le blé par péniche directement de Saint-Louis jusqu'au golfe du Mexique.

**M. Van De Walle:** Votre organisation a-t-elle effectué des études sur la diversification et sur ce genre de choses? Je sais que vous êtes avant tout des producteurs de blé. Vous êtes-vous penché sur certains aspects de la diversification?

[Texte]

**Mr. Maguire:** Yes, we've looked at it through some of the other associations we've worked with as well.

David, do you have any comments to start with in relation to the red meat sector? I'll give you some for wheat.

**Mr. Fulton:** As you know, I chair what's called Manitoba Red Meat Forum, and with the western provinces, we had embarked on a red meat study, a competitiveness study, about a year ago or a little bit more than that. We're about halfway through it at the present time, with support and input from particularly the three prairie provinces, but as well there is some input from B.C. We have reached a stage where we've analysed the market, determined the degree of competitiveness of our red meats industry, which of course is a diversification from the grains industry. In the next month we will be outlining the areas of strategies that we have to develop to be able to capitalize on the red meats industry moving into the United States, or the Mexican market, or other markets that are available to us, including Japan.

That is a major study costing approximately \$450,000. Of course, a substantial portion of that is from Western Economic Diversification. We're very excited right now about dealing with strategies. I think we sense real opportunities to develop some strategies, not just for the meat-packing industry or the processing industry but also for producers. Producers have to know whether they are competitive with other sectors, other parts of North America, and can compete in these market places.

I think the opportunities are excellent. We sponsored a transportation study in which we could find that we were very competitive on rates coming out of Canada into meat-deficit areas such as Chicago. I think there are some excellent opportunities moving in there. Pork is now moving into Mexico, as you know, and I think when you look at the possibilities of putting a highway such as Highway 83 from Manitoba to Mexico, that has a substantial influence on the opportunity for trucks to move very rapidly into southern United States and into Mexico. It could be to transport pork down to those areas and bring back fresh fruits, or whatever.

I think the potential for trade altogether is immense. I think we're on the cutting edge of where we can in fact make some substantial changes and improvements to primary producers. For example, I can load a semi-trailer that comes out of Racine bringing up John Deere tractors. I can load that truck to head back to dairy farms in Wisconsin, and that truck may be transporting anywhere from that particular point. But the ease with which I can do that, and which I am doing, is surprising. If we could extend that into some other areas... we can also do it in live livestock, as you know, relatively easily. Perhaps we can do it in processed products. We know there's a deficit market in Florida, and in those areas.

[Traduction]

**M. Maguire:** Nous avons examiné la question par l'intermédiaire de certaines des associations avec lesquelles nous avons collaboré.

David, avez-vous des commentaires sur le secteur de la viande rouge? J'en ajouterai quelques-uns sur le blé.

**M. Fulton:** Comme vous le savez, je préside ce que l'on appelle la Manitoba Red Meat Forum et, avec les provinces de l'Ouest, nous avons lancé une étude sur la compétitivité de la viande rouge il y a environ un an. Nous sommes environ à mi-chemin et nous avons reçu l'appui et la contribution de trois provinces des Prairies en particulier, mais aussi de la Colombie-Britannique. Nous avons analysé les marchés, établi le degré de compétitivité de notre secteur des viandes rouges, qui constitue bien entendu une diversification par rapport à l'industrie céréalière. Le mois prochain, nous tracerons les grandes lignes des stratégies que nous devons élaborer pour pouvoir profiter au maximum de l'entrée de nos producteurs de viandes rouges aux États-Unis, au Mexique, ou sur d'autres marchés qui s'offrent à nous, dont le Japon.

Il s'agit là d'une étude d'envergure qui coûtera environ 450 000\$. Une partie importante de ce montant proviendra bien sûr de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. La perspective d'avoir à élaborer des stratégies nous enthousiasme énormément. Je crois que nous entrevoyons des occasions véritables de dresser des stratégies non seulement pour l'industrie des salaisons ou de la transformation, mais aussi pour les producteurs. Ceux-ci doivent savoir s'ils sont compétitifs avec d'autres secteurs et d'autres régions de l'Amérique du Nord, et s'ils peuvent soutenir la concurrence sur ces marchés.

Je crois que les possibilités sont excellentes. Nous avons parrainé une étude sur les transports d'après laquelle le Canada est très compétitif quant à ses taux d'exportation vers des régions qui manquent de viande comme Chicago. Je crois que ces marchés offrent d'excellentes possibilités. Comme vous le savez, le Mexique commence à acheter du porc; or, on songe à construire une route (la route 83) entre le Manitoba et le Mexique, ce qui favoriserait beaucoup le transport par camion vers le sud des États-Unis et le Mexique. Ils pourraient y transporter du porc et ramener des fruits frais, par exemple.

Je crois que les possibilités commerciales sont immenses dans l'ensemble. Nous sommes fin prêts à opérer des transformations et des améliorations importantes pour les producteurs du secteur primaire. Je pourrais, par exemple, charger un camion à semi-remorque qui apporterait des tracteurs John Deere depuis Racine, et recharger le même camion qui repartirait pour les fermes laitières du Wisconsin. À partir de ce point, le même camion peut se diriger n'importe où. La facilité avec laquelle je puis le faire et je le fais m'étonne. Si nous pouvions faire de même dans d'autres secteurs... nous pouvons aussi le faire relativement facilement avec du bétail vivant, comme vous le savez. Nous pourrions peut-être le faire dans le secteur des produits transformés. Nous savons qu'il y a un marché déficitaire en Floride et dans ces régions.



[Text]

I think there are some real opportunities in the straight grain industry to move products to much farther distances, because these trucks are now extremely efficient in doing that. You can take a Super-B truck, put it on the highway, and get to the Mexican border, I'm sure, for about \$1,600. They can carry 40 or 42 tonnes of product. That's pretty substantial.

**Mr. Van De Walle:** What is the cost between Winnipeg and Montreal versus Winnipeg and Mexico City?

**Mr. Fulton:** Which ball park? Are you talking about a truck?

**Mr. Van De Walle:** Yes.

**Mr. Fulton:** I don't know to Montreal, but—

**The Chairman:** On the brief there was a comment on pork of 6¢ to L.A. and 9¢ to Mexico, per pound. Do you have the numbers at your fingertips?

• 1550

**Mr. Fulton:** It was 6¢ to Los Angeles.

**The Chairman:** That was for pork, but this was grain.

**Mr. Maguire:** We're looking at about \$21 a tonne by \$23 to \$24 a tonne on unit trains of grain from Winnipeg to Montreal. Truck would be quite a bit more expensive. But if you want to look at the cost of moving grain to Churchill versus St. Louis. . . You're in a three-month port versus an all-weather port, and they're both the same distance on track.

Just using the St. Lawrence as an example, if we swung the train south to the gulf, you'd be in the gulf for the same amount of money. Gulf rates by rail for grain from Minneapolis to New Orleans. . . There are unit trains of grain running cheaper than the barges on the waterway. We have the same situation here in Canada. There need to be some efficiencies. Large volumes are moved through the St. Lawrence, but without that major customer this year, that has changed some of that as well.

If I could, Mr. Chairman, I would just like to give an example in our local area of the types of small enterprises that we feel encouraged about with this agreement, and some have been ongoing. People in the red meat sector have been doing a good job of moving some of our pure-bred quality breeding stock in hogs and beef into Mexico over the years, and to other areas of the world, as well. We produce a great many more lentils in our area than we used to in southern Manitoba, in southwestern Manitoba specifically, lentils and pea production.

We have had to become less reliant on wheat in the last few years. The only way to get the \$20 a tonne on the export subsidy was to export the wheat to an export port. Today the shipping of that grain to an export port is worth more than the value of the grain. It costs roughly \$65 a tonne to get grain from my farm to the St. Lawrence. It costs about \$74 a tonne to get it from southwest Manitoba to Vancouver. Those are export ports.

We believe we can do a lot more with that \$65 and \$74 a tonne if we're looking at more value added. Certainly in the area of lentils and peas, there's much more processing going on in southern Manitoba than there is with regard to

[Translation]

Quant à l'industrie céréalière, il est vraiment possible d'en transporter les produits beaucoup plus loin, car les camions sont maintenant extrêmement efficaces. Un camion Super-B peut se rendre à la frontière mexicaine pour 1 600\$ environ, d'après moi. Ces camions peuvent transporter de 40 à 42 tonnes de produit, ce qui est assez considérable.

**M. Van De Walle:** Que coûte le transport entre Winnipeg et Montréal par rapport au trajet Winnipeg-Mexico?

**M. Fulton:** Approximativement? Parlez-vous d'un camion?

**M. Van De Walle:** Oui.

**M. Fulton:** Je ne sais pas pour Montréal, mais. . .

**Le président:** Dans le mémoire, on a parlé de 6c. la livre vers L.A. et de 9c. vers Mexico pour le porc. Avez-vous les chiffres à portée de la main?

**M. Fulton:** C'était 6 en direction de Los Angeles.

**Le président:** C'était pour le porc, mais nous parlons des céréales.

**M. Maguire:** Il en coûte de 21\$ à 23\$ ou 24\$ la tonne sur les trains-blocs céréalières, de Winnipeg à Montréal. Il en coûterait beaucoup plus cher par camion. Mais si vous voulez comparer le coût du transport des céréales vers Churchill par rapport à Saint-Louis. . . Le premier port est ouvert trois mois de l'année, et l'autre est un port tous temps. Tous deux sont à la même distance par rail.

Utilisons le Saint-Laurent comme exemple: si l'on dirigeait le train vers le sud, en direction du Golfe, le coût serait le même. Les tarifs du Golfe pour le transport ferroviaire des céréales de Minneapolis jusqu'à la Nouvelle-Orléans. . . Des trains-blocs céréalières coûtent moins cher que les péniches. Nous avons la même situation au Canada. Des gains de rendement sont nécessaires. On transporte de gros volumes par le Saint-Laurent, mais sans un gros client, la situation a, cette année, changé un peu aussi.

Avec votre permission, Monsieur le président, j'aimerais simplement vous donner un exemple du genre de petites entreprises que l'accord encourage, selon nous, dans notre région. Certains efforts durent depuis quelque temps. Les producteurs de viande rouge ont très bien réussi à exporter du porc et du boeuf de reproduction de race pure au Mexique et dans d'autres régions du monde au fil des ans. Nous produisons dans notre région beaucoup plus de lentilles et de pois que nous le faisons autrefois dans le sud du Manitoba, plus précisément dans le sud-ouest.

Nous avons dû compter moins sur le blé ces dernières années. La seule façon d'obtenir la subvention de 20\$ la tonne à l'exportation était d'acheminer le blé vers un port d'expédition vers l'étranger. Le transport des céréales vers un tel port vaut maintenant plus que les céréales mêmes. Il en coûte environ 65\$ la tonne pour acheminer des céréales depuis ma ferme jusqu'au Saint-Laurent. Il en coûte environ 74\$ la tonne pour les transporter entre le sud-ouest du Manitoba et Vancouver. Ce sont des ports d'exportation.

Je crois que nous pouvons faire beaucoup plus avec ces 65\$ et 74\$ la tonne si nous souhaitons accroître la valeur ajoutée. Et il y a beaucoup plus de conditionnement dans le sud du Manitoba dans le domaine des lentilles et des pois

[Texte]

flour. The particular instance I know of is the young fellow who farms about three miles east of me. He's in his early thirties. He has built a seed plant over the last eight or nine years. I don't know of one summer that he hasn't made a major investment of at least \$25,000 or \$30,000 in that operation. He now has it fully computerized. He has belts instead of augers so that he can handle things like pulse crops—peas and lentils. He put it on stream on the first of November. It has not shut off since the first of November. He is doing 4,000 bushels a day, cleaning and bagging lentils. Between the first of November and the end of January, 21 cars could be loaded. Of those cars he tells me 18 are going to Mexico, one went to Edmonton, two are going to Montreal. Still a lot of our lentils do go to Montreal.

He has had 10 people come to him in the last three weeks to see if they can get a job to help him load these lentils into these cars. He has some part-time help. Many of us need part-time help during the April to November period of peak grain-producing season. I have one of those employees myself who is involved with this operation and will be working there throughout the winter. He has another full-time farmer, who is actually going to run the seed plant for him. He doesn't even have time to run the plant anymore. He has to find somebody whom he can tell how to operate it, so he can do the marketing and the selling of it. He actually really needs a secretary as well. He was doing all of this on his own initiative and—

**Mr. Van De Walle:** We need more of that.

**Mr. Maguire:** I know there are a number of those plants in Saskatchewan as well right now.

**The Chairman:** Thank you for bringing your perspectives of it. This last illustration is helpful, I think, for the committee. Thank you for appearing.

We now proceed to what we call the ad hoc or walk-on presentations. The committee members have dedicated an hour to this, but because of the number we have, we'll be going a little bit longer. However, we have to restrict each presentation to eight minutes in length. We have 10 individuals or groups who want to appear. When you come to the microphone, you have eight minutes. I will try to give you a two-minute warning if I can.

• 1555

Martha Owen.

**Ms Martha Owen (Individual Presentation):** Thank you. I'd like to have this taken as read.

I'm here to represent the majority of Canadians. I don't mean they've elected me to be here. I mean I'm here as a non-expert. In that category, I think I represent a majority. As a private citizen who cares very much about what happens to this country, my country, I could not pass up this opportunity, such as it is, to make my views known. I have to speak up, even though I know our present government does not listen. I have to protest, even though I know my protests

[Traduction]

que dans celui de la farine. Je pense à un cas en particulier, soit au jeune agriculteur qui vit à environ 3 milles à l'est de chez moi. Il est au début de la trentaine. Il a bâti un poste de criblage des semences au cours des huit ou neuf dernières années. Je n'ai pas vu un été où il n'a pas investi au moins 25 000\$ à 30 000\$ dans cette entreprise qui est maintenant entièrement informatisée. Il s'est muni de convoyeurs au lieu de bennes pour pouvoir traiter des légumineuses à graines comme les pois et les lentilles. Son installation est entrée en service le 1<sup>er</sup> novembre et il n'a pas cessé de fonctionner depuis. Il traite 4 000 boisseaux par jour, nettoie et ensache des lentilles. Entre le 1<sup>er</sup> novembre et la fin de janvier, on compte charger 21 wagons, dont 18 iront au Mexique; un est parti pour Edmonton, et deux sont destinés à Montréal. Nous envoyons encore beaucoup de lentilles à Montréal.

Dix personnes se sont adressées à lui depuis trois semaines pour lui demander si elles pourraient l'aider à charger ces lentilles dans les wagons. Il a quelques employés à temps partiel. Beaucoup d'entre nous ont besoin d'aide à temps partiel entre avril et novembre, période de pointe pour la production céréalière. Un de mes employés travaillera à cette usine durant tout l'hiver. Le propriétaire a un autre agriculteur à plein temps qui dirigera l'usine pour lui, car il n'a même plus le temps de s'en charger lui-même. Il doit trouver quelqu'un de fiable pour diriger l'usine pendant qu'il voit au marketing et à la vente. En fait, il lui faudrait aussi une secrétaire. Il faisait tout cela de sa propre initiative et...

**M. Van De Walle:** Il nous en faut d'autres.

**M. Maguire:** Je sais qu'il y a un certain nombre de ces usines en Saskatchewan aussi.

**Le président:** Je vous remercie de nous avoir fait part de vos perspectives à ce sujet. Ce dernier exemple est utile au Comité. Je vous remercie d'être venu témoigner.

Nous allons maintenant passer à ce que nous appelons les interventions ponctuelles ou spontanées. Les membres du Comité ont réservé une heure à cette fin, mais à cause du nombre d'intervenants, nous allons prendre un peu plus de temps. Nous devons limiter chaque intervention à huit minutes. Nous avons dix personnes ou groupes qui veulent comparaître. À votre arrivée au microphone, vous avez huit minutes. J'essaierai de vous donner un préavis de deux minutes, si possible.

Martha Owen.

**Mme Martha Owen (intervention personnelle):** Je vous remercie. J'aimerais que l'on considère mon mémoire comme lu.

Je représente ici la majorité des Canadiens. Je ne veux pas dire qu'il m'ont élue à cette fin. Je suis ici comme profane et à ce titre, je crois représenter une majorité. Comme citoyenne qui s'intéresse énormément à ce qui se passe au Canada, mon pays, je n'ai pu laisser passer une occasion comme celle-ci de me faire entendre. Je dois parler, même si je sais que le gouvernement actuel n'écoute pas. Je dois protester, même si je sais que mes propos tomberont



## [Text]

will fall on deaf ears. I must try to persuade, even though I know those whom I would persuade have long since made their decisions and closed their minds to objections.

You may ask, if I feel so negatively about it, why do I bother? I bother because although speech may be futile, silence would be a sin.

You may also ask why I feel so negatively. The answer to that is simple. These hearings were called only after Michael Wilson and company made it known they are determined to sign the NAFTA early in the new year. Obviously they are not prepared to be dissuaded, or they would not speak in such definite terms before they hear people.

In a huge and far-flung country like ours, only five cities get to host hearings, and each for only one day. Notice was extremely short, one week, and advertising so obscure that very few people saw it. Even the editors' desks of the two local newspapers didn't know about it when I called to ask them for details.

Since the onset of the free trade talks, Canadians have been lied to and misled constantly and deliberately. We have been misinformed and wherever possible uninformed.

A recent Angus Reid survey said a majority of us favour the FTA. Such statements should be questioned. The caller who conducts a survey does not first try to educate the person who is being surveyed. In my own unscientific, informal talks with many people over the past few years, I have found a majority are simply confused over the issue. They know things are working badly in most cases; they do not know to what degree the trade agreements are to blame. They have been told and told and told, and again today, that if they do not like the trade agreements, that means they do not like trade. We're told trade is important, business is important, agriculture is important; and while we're not told this directly, it's implied that anyone who doesn't like the FTA and NAFTA is against trade, against business, against agriculture. Of course no one wants to go on record as being against those things, so if they don't know any differently they'll say they favour the agreement. What else is a person to say?

The people who are so confused are not stupid. They're not empty heads to be filled, as the Tories would have us think. They're people who are working and earning a living, if they still have jobs, and doing their best to take care of their homes and families. They don't have time to know what the agreements mean. It takes a great deal of research. Information is available, but you really have to look for it.

If we were told the truth in a simple, obvious way, then most of us would understand. Unfortunately for the Tories, most of us might then reject the agreement. They cannot risk telling us the truth, so they spend millions to extol the so-called "virtues", even though all the arguments ring hollow in the face of reality.

## [Translation]

dans l'oreille de sourds. Je dois persuader, même si je sais que ceux que j'aimerais persuader ont pris leur décision depuis longtemps et ne sont pas réceptifs aux objections.

Vous pourriez me demander pourquoi m'en donner la peine si je suis aussi pessimiste? Je m'en donne la peine parce que même si la parole est vaine, le silence serait péché.

Vous pouvez aussi me demander aussi pourquoi je suis aussi pessimiste. La réponse est simple. Ces audiences ont été organisées uniquement après que Michael Wilson et ses amis ont annoncé qu'ils sont déterminés à signer l'ALÉNA au début du Nouvel An. Ils ne sont bien entendus pas prêts à se laisser dissuader, sinon ils ne s'exprimeraient pas avec autant de certitude avant d'entendre la population.

Dans un pays immense et étendu comme le nôtre, on tient des audiences dans cinq villes seulement et pendant une seule journée dans chaque cas. Le préavis a été extrêmement court, une petite semaine, et les annonces tellement discrètes que très peu de gens les ont vues. Même les rédactions des deux journaux locaux n'étaient pas au courant lorsque je leur ai demandé des détails.

Depuis le tout début des pourparlers sur le libre-échange, on a menti aux Canadiens et on les a trompés constamment et à dessein. Nous avons été mal informés et, quand c'était possible, pas informés du tout.

D'après un récent sondage Angus Reid, une majorité de Canadiens est en faveur de l'ALE. Il faudrait contester de telles affirmations. L'enquêteur n'essaie pas d'abord d'informer la personne qu'il interroge. Au cours des discussions non scientifiques et informelles que j'ai eues avec beaucoup de gens ces dernières années, j'ai constaté que la majorité d'entre eux n'avaient qu'une idée confuse du sujet. Mes interlocuteurs savent que tout va mal dans la plupart des cas, mais ils ne savent pas dans quelle mesure les accords commerciaux sont à blâmer. On leur a dit et redit à maintes reprises que s'ils n'aiment pas les accords commerciaux, cela signifie qu'ils n'aiment pas le commerce. On nous dit que les affaires, l'agriculture et le commerce sont importants et même si on ne nous le dit pas directement, on laisse entendre que quiconque n'aime pas l'ALE et l'ALÉNA est contre le commerce, contre les affaires et contre l'agriculture. Bien sûr, personne ne veut se dire officiellement opposé ces activités, et c'est pourquoi, à défaut de mieux, on affirme être en faveur de l'accord. Quoi d'autre pourrait-on dire?

Les gens qui sont tellement confus ne sont pas stupides. Il ne s'agit pas de cruches vides à remplir, comme les Conservateurs aimeraient nous le faire croire. Ce sont des gens qui travaillent et gagnent leur vie, s'ils ont encore un emploi, et qui font tout leur possible pour s'occuper de leurs foyers et de leurs familles. Il n'ont pas le temps de se renseigner sur la signification des accords, car cela exige beaucoup de recherche. L'information existe, mais il faut vraiment la chercher.

Si l'on nous disait la vérité en termes simples et clairs, la plupart d'entre nous comprendrions et alors, malheureusement pour les Conservateurs, la plupart d'entre nous pourrions rejeter l'accord. Ils ne peuvent risquer de nous dire la vérité et c'est pourquoi ils dépensent des millions pour prêcher les prétendues «vertus» de ces mesures, même si tous les arguments sonnent faux face à la réalité.

## [Texte]

The Liberals criticize, but not too loudly, for they too are subsidized by the corporate interests that will benefit most from the deals.

The groups and individuals who actively oppose the agenda do not receive the attention they deserve. When the Council of Canadians or Action Canada Network or other free trade opponents speak out, the press gives them, at best, a paragraph or two on page 37. When the NDP leader was here last Monday with a forum to discuss alternate strategies, the *Free Press* never once mentioned her presence. What chance has the truth? We may have all the ideas. We may have all the information. But Conrad Black has the press and the Tory government has the CBC.

We are asked to believe NAFTA will improve our economy and our standard of living by making us more competitive. Have you noticed not one person has mentioned the word "cooperative"? It's always "competitive". We're told that competitiveness is the supreme virtue. While a limited amount of competition may be healthy, unregulated, unmanaged competition soon becomes highly destructive. We have seen that in the destruction of our manufacturing sector, the threat to our airlines, rail lines, postal services, social services, etc., in the high numbers of jobless, of poor, of hopeless people, of food banks. Where are the benefits?

• 1600

We're coming down to lower and lower levels in the vain hope of competing with Mexico or even the poor southern United States. Even when we have completely deregulated our industry and eliminated all our social programs, unions, safety standards, minimum wage laws and environmental standards, even when we come down to the level playing field, that being the level of the maquiladora, even then we cannot hope to be competitive.

There will be no planes or trains left to take us to some place to work, if there's any place left to work. The country is too large and too cold for us to walk, as the Mexicans can do. What's left of our oil and gas and water will no longer be under our control. Even now we have only taken control, and those who manage it will export it to more profitable places such as, again, the maquiladora.

When Canada has become so efficient, so lean and mean that most of us have either starved to death or frozen in the dark, Mexico will still be warm enough for its poor people to live in the streets. Its poor people will still be desperate enough to flock to the maquiladora where they will continue to provide a large docile and expendable work force.

One question that we might ask is, who will buy all those marvellous goods that will be so cheaply and efficiently produced? Certainly not Canadians.

## [Traduction]

Les Libéraux critiquent les accords, mais à mi-voix, car eux aussi touchent des fonds des entreprises qui bénéficieront le plus de ces accords.

Les groupes et les particuliers qui s'opposent activement au programme ne reçoivent pas l'attention qu'ils méritent. Lorsque le Conseil des Canadiens, le Réseau canadien d'action ou d'autres adversaires du libre-échange prennent la parole, la presse leur accorde tout au plus un paragraphe ou deux à la page 37. Lorsque le chef du NPD est venu participer, lundi dernier, à une tribune de discussion de stratégies de remplacement, le *Free Press* n'a même pas mentionné sa présence. Quelle chance donne-t-on à la vérité? Nous avons peut-être toutes les idées et tous les renseignements. Conrad Black contrôle toutefois la presse et le gouvernement conservateur, la SRC.

On nous demande de croire que l'ALÉNA améliorera l'économie et notre niveau de vie en nous rendant plus compétitifs. Avez-vous remarqué que personne n'a jamais parlé de «coopératif»? On parle toujours de «compétitivité». On nous dit que la compétitivité est la vertu suprême. Une concurrence limitée est peut-être saine, mais une concurrence non réglementée et non gérée devient rapidement très destructive. Nous en avons les preuves avec la destruction de notre secteur manufacturier, la menace qui pèse sur les lignes aériennes, les sociétés ferroviaires, les services postaux, les services sociaux, etc., sans oublier le nombre élevé de chômeurs, de pauvres, de gens désespérés et de banques d'aliments. Où sont les avantages?

Nous descendons à des niveaux de plus en plus bas dans l'espoir vain de rivaliser avec le Mexique ou même avec les États pauvres du Sud des États-Unis. Même après avoir déréglementé totalement l'industrie et supprimé tout nos programmes sociaux, nos syndicats, nos normes de sécurité, nos lois relatives au salaire minimum et les normes environnementales, même après nous être mis sur un pied d'égalité, c.-à-d. celui des maquiladoras, nous ne pourrions espérer être compétitif.

Il n'y aura plus d'avions ou de trains pour nous transporter au travail, s'il en reste, du travail. Le pays est trop immense et trop froid pour que nous marchions comme le font les Mexicains. Nous ne contrôlerons plus ce qui restera de notre pétrole, de notre gaz et de notre eau. Même à l'heure actuelle, nous en avons le contrôle pour la forme seulement, mais ceux qui les gèrent les exporteront vers des endroits plus rentables comme les maquiladoras, une fois de plus.

Lorsque le Canada sera devenu tellement efficace, maigre et affamé que la plupart d'entre nous seront morts de faim ou gelés dans l'obscurité, le Mexique sera encore chaud pour que ses pauvres vivent dans les rues. Et ces pauvres seront assez désespérés pour se précipiter vers les maquiladoras, auxquelles ils continueront de fournir une main-d'œuvre importante, docile et renouvelable.

Nous pourrions nous demander notamment qui achètera tout ces merveilleux produits qui seront fabriqués à si bon marché et de façon si rentable. Ce ne seront sûrement pas les Canadiens.



[Text]

I'm glad that this committee is holding even a limited, inadequate number of hearings. You found several proponents; I think they were invited. We don't know if they represent their membership. There was some question about that, and a lot of questions went unanswered because there just isn't time to have them answered. However, unless we get to vote on the matter, the whole exercise is meaningless.

I challenge the government, therefore, to hold another referendum. While the Constitution issue was very important, this one is much more so because it will have an even greater impact on our future. We as the people, the average citizens, have a right to be informed and a right to decide. A democratic government would hold such a vote. Unfortunately, our government is not democratic.

It held the constitutional referendum thinking that Canadians were sheep and would automatically pass the deal. Hold your nose and vote yes, we were told many times. Much to our surprise, people took the issue very seriously and learned all they could about it and made informed and thoughtful decisions. That's what we need to be allowed to do in terms of the FTA. Even though it's already been signed, it can be abrogated. We should be given that choice.

We should be educated thoroughly about all the effects that have already happened, all that are likely to happen, and then given a chance to vote on these things. The government does not bear to do this. It found that when it did, democracy actually happened. I know that our government is too afraid to give us a chance to make democracy happen again because it is afraid that given a chance people may do just that. Unless we can find a way to force the government, it will not let that happen, and unless we can have a democratic vote on the matter we ought to reject it out of hand.

**The Chairman:** The next group is the Community Committee on Freer Trade, which also, I believe, had hearings here in the building today.

Cathy Doyle and Don Sullivan are coming forward.

**Ms Cathy Doyle (Individual Presentation):** Good afternoon. I'm glad to see that we managed to get on the agenda today. I guess you're aware of our alternative committee hearings upstairs. We felt that the type of notice and the length of notice given to us was insufficient for the Manitoba community to respond, let alone the entire prairie regions.

We would like to have seen a much broader consultation process. This one seems to be a token consultation process at best, with all due respect to the people who are spending their time hearing people across the country. I think the government would have been much better advised to go through a truly democratic process for selecting people in the community who are to be heard.

[Translation]

Je suis heureuse que le Comité tienne des audiences même limitées et insuffisantes. Vous avez entendu plusieurs partisans d'ALE et je pense qu'ils ont été invités. Nous ne savons pas s'ils représentent des groupes. On se le demande. En outre, une foule de questions sont restées sans réponse parce que l'on a tout simplement pas le temps d'y répondre. Quoi qu'il en soit, si nous ne pouvons voter sur la question, tout l'exercice est sans importance.

Je défie donc le gouvernement de tenir un autre référendum. La question constitutionnelle était certes très importante, mais celle-ci l'est beaucoup plus parce qu'elle aura une incidence encore plus grande sur notre avenir. La population, le citoyen moyen, a le droit d'être informé et le droit de décider. Un gouvernement démocratique organiserait une telle consultation. Le gouvernement actuel n'est malheureusement pas démocratique.

Il a organisé le référendum constitutionnel en pensant que les Canadiens étaient des moutons et adopteraient automatiquement l'accord. Fermez les yeux et votez oui, nous a-t-on dit à maintes reprises. À notre grande surprise, les gens ont pris la question très au sérieux, se sont informés au maximum et ont pris des décisions éclairées et réfléchies. C'est ce qu'il faut qu'on nous permette de faire pour l'ALE. Même s'il est déjà signé, on peut l'abroger. On devrait nous donner ce choix.

On devrait nous informer en détail sur les effets qui se sont déjà produits et surtout sur ceux qui pourraient se produire, et nous donner ensuite l'occasion de voter. Le gouvernement n'en a pas l'intention, car il a constaté que lorsqu'il le fait, c'est le jeu de la démocratie qui l'emporte. Je sais que le gouvernement a trop peur de nous donner la chance de laisser parler à nouveau la démocratie parce qu'il craint que, si la chance s'en représente, la population pourrait tout simplement en profiter dans ce sens. Si nous ne trouvons un moyen de forcer la main au gouvernement, il ne permettra pas que cela se produise, et s'il n'y a pas de vote démocratique sur la question, il faudrait le rejeter d'emblée.

**Le président:** Le prochain groupe est le Community Committee on Freer Trade qui tient aussi, sauf erreur, des audiences dans le même édifice aujourd'hui.

Cathy Doyle et Don Sullivan viennent témoigner.

**Mme Cathy Doyle (Intervention personnelle):** Bonjour. Je suis heureuse de voir que nous avons réussi à suivre l'ordre du jour d'aujourd'hui. Je suppose que vous êtes au courant des audiences que tient notre comité un peu plus haut. Nous avons jugé que le préavis qu'on nous a donné était insuffisant pour permettre à la population du Manitoba et encore plus à celle de toute la région des Prairies de répondre.

Nous aurions aimé un processus de consultation beaucoup plus étendu. Malgré tout le respect que je dois aux gens qui vont entendre des témoins d'un bout à l'autre du pays. On semble procéder à une consultation pour la forme. Je crois que le gouvernement aurait fait beaucoup mieux de laisser vraiment agir le processus démocratique pour choisir les témoins devant représenter la collectivité.

[Texte]

• 1605

We have heard 21 presentations to date. I don't think you'll be able to equal even that. Needless to say, we've done it at quite a bit less expense than the government has put out for this proceeding. This is just a small fraction of the people who have a lot of strong feelings about this trade agreement. I would have thought that, after the referendum, the government would have gotten the message about the mood and the temper of the citizens of the country. We're no longer content to sit by while we hear politicians spout rhetoric that amounts to little more than smoke and mirrors.

We've seen the downward harmonization of UI since the free trade agreement was implemented. I suppose yesterday was just the death knell for this program. But groups opposed to this particular free trade agreement have been predicting such downward harmonization for the last four or five years, and were assured over and over by our leaders that in fact any harmonization would be upward to the highest common denominator and not to the lowest.

I think it's time you all stand back and listen to the citizens of this country, because the referendum was just the start. People are mobilized; they're angry, and they're ready to let you know it. I'm going to turn it over now to my colleague, Don.

**Mr. Don Sullivan (Individual Presentation):** First I'd like to take this opportunity to thank you for allowing us these brief few minutes to discuss a very delicate and complicated agreement that will affect every Canadian in a most profound way. We think this kind of process should have been a lot lengthier and more abundant to allow Manitobans to voice their views on the North American Free Trade Agreement.

As Cathy has mentioned, we've already had 21 delegates presenting their concerns. I think if we were to go for another two more days we'd probably equal that on a daily basis.

My particular concern is with the environment. I notice there was a half-hearted attempt to do an environmental review of the North American Free Trade Agreement. I found it very interesting that the people who were picked to review the North American Free Trade Agreement were also the same people responsible for selling the deal.

I think an environmental assessment of the North American Free Trade Agreement could have been done and should have been done by the federal Environmental Review Office. The World Bank has a three-volume assessment process that lends itself to environmental assessments of trade agreements. What I mean is environment is the social and environmental component.

I have a paper here I'd like to have read into the record of these proceedings. It deals with what I believe to be the hidden agenda of the North American Free Trade Agreement, the inter-basin transfer of water. For some reason the government perceives we have an overabundance of it, that it's just flowing north and all that's needed is to divert it south and we can solve all the problems in the United States and Mexico, and make a buck off it.

[Traduction]

Nous avons entendu 21 exposés jusqu'à maintenant. Je ne crois pas que vous pourrez atteindre même ce total. Inutile de dire que nous avons dépensé beaucoup moins que le gouvernement pour cette audience. Il s'agit d'un faible pourcentage des gens qui éprouvent du ressentiment au sujet de cet accord commercial. J'aurais cru qu'après le référendum, le gouvernement aurait compris ce que ressent la population du pays. Nous ne nous contentons plus de rester assis à entendre des politiciens nous tenir des propos qui ne sont rien de plus que de la poudre aux yeux.

Nous avons assisté à l'harmonisation à la baisse des prestations d'assurance-chômage depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. Je suppose qu'hier, on sonnait le glas de ce programme. Des groupes opposés à cet accord de libre-échange en particulier prédisent une telle harmonisation à la baisse depuis quatre ou cinq ans, et nos dirigeants leur avaient assuré à maintes reprises que toute harmonisation se ferait à la hausse vers le plus haut commun dénominateur, et non vers le plus bas.

Je crois que le moment est venu pour vous tous de faire un pas en arrière et d'écouter la population du pays, parce que le référendum n'était qu'un début. La population est mobilisée, en colère et prête à vous le faire savoir. Je passe maintenant la parole à mon collègue, Don.

**M. Don Sullivan (intervention personnelle):** J'aimerais tout d'abord profiter de l'occasion pour vous remercier de nous avoir accordé ces quelques brèves minutes pour parler d'un accord très délicat et compliqué qui touchera très profondément chaque Canadien et Canadienne. Nous sommes d'avis que cet exercice aurait dû être beaucoup plus long et général pour permettre aux Manitobains de se faire entendre sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

Comme l'a dit Cathy, nous avons déjà entendu 21 témoignages. Je crois que, si nous poursuivions nos audiences pendant deux jours encore, nous atteindrions probablement le même total chaque jour.

Ce qui m'intéresse particulièrement, c'est l'environnement. Je constate que l'on a essayé sans grand enthousiasme d'examiner le volet environnemental de l'Accord de libre-échange nord-américain. Fait très intéressant, les personnes choisies pour examiner l'Accord sont aussi celles qui doivent le vendre.

Je crois que le Bureau fédéral d'examen des évaluations environnementales aurait dû effectuer une analyse du volet environnemental de l'Accord de libre-échange nord-américain. La Banque mondiale a un processus d'évaluation en trois volumes qui conviendrait bien à cette fin. Lorsque je parle d'environnement, je parle de l'élément socio-environnemental.

J'ai ici un document que j'aimerais verser au compte rendu. Il porte sur ce que je considère comme étant l'objet caché de l'ALÉNA, soit le transfert d'eau entre bassins hydrographiques. Pour une raison ou pour une autre, le gouvernement croit que nous en avons en surabondance, que l'eau coule tout simplement vers le Nord et qu'il suffit de la détourner vers le Sud pour régler tous les problèmes des États-Unis et du Mexique et faire de l'argent du même coup.



[Text]

Quite frankly, I'm quite appalled at the bankruptcy of the government still maintaining the concept that we are hewers of wood and drawers of water, and our economy should be based on such a premise.

The hidden agenda, of course, is the inter-basin transfer of water, and of course the government denies this water transfer is going to take place under the North American Free Trade Agreement. I'm sure you're all aware of the Rawson aquatic institute's 19-page brief on the North American Free Trade Agreement, pretty well going line by line over the 2,000-page North American Free Trade Agreement, and pointing out exactly where water is in those provisions. It is a good, despite the fact that you will probably tell me that it's not. As defined under the tariff schedules, if it is a good, then it is part of the trading of goods, and therefore it would have to adhere to all of the NAFTA provisions.

• 1610

I probably won't take much more time, because it must be getting close to eight minutes. But I truly invite any of you to ask me some questions.

**Mr. Barrett:** You understand, of course, when the previous person asked for a referendum, there will be an election. There will be an election before implementation of this agreement. It will be ratified, as announced by the minister, with the government majority in the House in the spring. The question then becomes, before January 1, 1994, one of implementation. The simple question then asked is what party will oppose implementation on January 1, 1994? It's just as simple as that in a democracy.

**Mr. Sullivan:** Well, the Tories are certainly not going to shy away from not implementing it. And I can tell by the room full of Liberals here that I don't think they really care.

**Mr. Barrett:** I'm not saying who's doing what, I'm just saying that is—

**The Chairman:** Unfortunately, of the Liberal members who were here, one got pulled back to Ottawa on a commitment.

**Mr. Sullivan:** Are there not supposed to be two others?

**The Chairman:** There are supposed to be two. But anyway, Mr. LeBlanc got called away.

I thank you for your presentation.

**Mr. Sullivan:** Thank you.

**The Chairman:** Next is Professor John Ryan.

**Professor John Ryan (Individual Presentation):** I'm a professor at the University of Winnipeg. Among others, I teach a course on energy resources and economic development, and because of this I have some expertise on energy.

When the free trade agreement came along, as I was much interested in this, I took half a sabbatical leave to study it. I've written a number of articles that have been published in *The Canadian Geographer*. And of course when NAFTA came along, I was much interested in the energy provisions in NAFTA.

[Translation]

Le gouvernement soutient toujours que nous sommes des coupeurs de bois et des porteurs d'eau et que notre économie devrait être fondée sur une telle prémisse, qui, très franchement, m'ahurit.

L'objet caché, c'est bien sur le transfert d'eau entre bassins hydrographiques, mais le gouvernement nie que cela se fera en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain. Je suis sûr que vous connaissez tous le mémoire de 19 pages produit par la Rawson Academy of Aquatic Science sur l'ALÉNA. On y analyse ligne par ligne les quelque 2 000 pages de l'Accord et l'on indique exactement tous les endroits où il est question d'eau dans ces dispositions. C'est un bien, même si vous me dites le contraire. Selon les annexes tarifaires, s'il s'agit d'un bien, il est alors assujéti au commerce des biens et il faudra, par conséquent, se conformer à toutes les dispositions de l'ALÉNA.

Je ne prendrai probablement pas beaucoup plus de temps parce que mes huit minutes doivent être presque écoulées, mais je vous invite tous à me poser des questions.

**M. Barrett:** Le témoin précédent a demandé la tenue d'un référendum et vous comprenez bien entendu qu'il y aura des élections avant que cet accord soit mis en oeuvre. Comme l'a annoncé le Ministre, il sera ratifié au printemps grâce à la majorité du gouvernement à la Chambre. Le problème qui se pose est donc celui de son entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. La question simple à poser, est la suivante: quel parti s'opposera à l'entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994? C'est aussi simple que cela en démocratie.

**M. Sullivan:** Les Conservateurs n'hésiteront certainement pas à le mettre en oeuvre. Et je peux vous dire que, comme la salle est pleine de Libéraux, je ne crois pas qu'ils s'intéressent vraiment à la question.

**M. Barrett:** Je ne dis pas qui fera quoi, je dis simplement que...

**Le président:** Malheureusement, un des députés libéraux qui était ici a dû retourner à Ottawa à cause d'un engagement.

**M. Sullivan:** Ne doit-il pas y en avoir deux autres?

**Le président:** En effet, mais M. LeBlanc a été appelé.

Je vous remercie de votre exposé.

**M. Sullivan:** Merci.

**Le président:** Le prochain témoin est le professeur John Ryan.

**Professeur John Ryan (intervention personnelle):** Je suis professeur à l'Université de Winnipeg. Je donne notamment un cours sur les ressources énergétiques et le développement économique, et c'est pourquoi je possède certaines connaissances sur l'énergie.

Lorsque l'accord de libre-échange est entré en vigueur, comme je m'intéressais énormément à la question, j'ai pris un demi-congé sabbatique pour étudier. J'ai écrit un certain nombre d'articles qui ont été publiés dans le *Canadian Geographer*. Bien entendu, lorsqu'il a été question de l'ALÉNA, je me suis beaucoup intéressé aux dispositions relatives à l'énergie.

## [Texte]

I have a paper, already partially published in one journal, which I'm prepared to leave here. If I can't finish it in eight minutes, I'd like it read into the record.

The energy chapter in the North American Free Trade Agreement clearly reveals a striking difference in some of the national priorities of Canada and Mexico. The basic provisions of the NAFTA energy chapter are almost identical to the chapter in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Although the phraseology differs a bit, the topics and substance in both chapters are identical.

A cursory review would make it appear that Canada, Mexico, and the U.S.A. are all bound by the same provisions that are in the FTA. But this is not the case.

The fundamental difference in the energy chapter, between the FTA and NAFTA, emerges in a NAFTA annex, which is as long as the section on basic provisions. The annex, in clear, unequivocal terms, exempts Mexico from every provision in the chapter, except for two, and that is, export taxes and subsidies for oil and natural gas exploration. That's all the NAFTA energy chapter imposes on Mexico. It is totally exempt from every other provision. This means the NAFTA energy chapter applies basically only to Canada and the U.S.A. As I pointed out in a previous publication, the energy chapter in the FTA, and now in NAFTA, effectively strips Canada of its economic sovereignty over its energy resources.

• 1615

In brief, by virtue of these provisions, Canada cannot realistically eliminate or reduce any of its energy exports to the U.S.A. It cannot refuse export permits to U.S. companies. It cannot impose a higher price on its energy exports than its domestic price, and it cannot have a two-price system for its energy products; that is, a lower price for Canadians and a world price for exports.

How various aspects of the FTA provisions apply to Canada's state-owned hydro corporations is still not resolved, and NAFTA does not clarify this since the provisions are identical. What is clear is that since the enactment of the FTA, Canada has not been in a position to have a meaningful national energy policy, and this will continue with NAFTA.

In sharp contrast to the Canadian situation, annex 602.3 of NAFTA makes it abundantly clear that Mexico is in full control of its energy resources. For example, the first paragraph states:

1. The Mexican State reserves to itself the following strategic activities and investment in such activities:

(a) exploration and exploitation of crude oil and natural gas; refining or processing of crude oil and natural gas; and production of artificial gas, basic petrochemicals and their feedstocks; and pipelines; and

## [Traduction]

J'ai ici un document, qui a déjà été publié en partie dans une revue spécialisée et que je suis prêt à vous laisser. Si je ne puis le terminer en huit minutes, j'aimerais qu'il soit versé au compte rendu.

Le chapitre de l'Accord de libre-échange nord-américain qui a trait à l'énergie révèle clairement une différence frappante entre certaines des priorités nationales du Canada et du Mexique. Ses dispositions fondamentales sont presque identiques à celles du chapitre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis consacré à la même question. Même si la formulation diffère un peu, les sujets et le fond des deux chapitres sont identiques.

À première vue, il semblerait que le Canada, le Mexique et les États-Unis soient tous trois liés par les mêmes dispositions que celles qui se trouvent dans l'ALÉ. Mais tel n'est pas le cas.

La différence fondamentale dans le domaine énergétique entre l'ALÉ et l'ALÉNA figure dans une annexe de l'ALÉNA aussi longue que l'article qui contient les dispositions essentielles. L'annexe exempte clairement et sans équivoque le Mexique de toutes les dispositions du chapitre à l'exception de deux, soit les taxes à l'exportation et les subventions pour la prospection pétrolière et celle relative au gaz naturel. C'est tout ce que le chapitre de l'ALÉNA sur l'énergie impose au Mexique qui est totalement exempté de toutes les autres dispositions. Cela signifie que le chapitre sur l'énergie de l'ALÉNA s'applique essentiellement au Canada et aux États-Unis. Comme je l'ai indiqué dans une publication antérieure, le chapitre sur l'énergie sur l'ALÉ, et maintenant celui l'ALÉNA, dépouillent en réalité le Canada de sa souveraineté économique sur ses ressources énergétiques.

Bref, à cause de ces dispositions, le Canada ne peut interrompre ou réduire de façon réaliste ces exportations énergétiques vers les États-Unis. Il ne peut refuser de permis d'exportation à des entreprises américaines. Il ne peut exporter d'énergie à un prix plus élevé que son prix intérieur et il ne peut avoir, pour ses produits énergétiques, un régime de double prix, c'est-à-dire un prix plus faible pour les Canadiens et un prix mondial pour les exportations.

On ne sait pas encore trop comment les divers aspects des dispositions de l'ALÉ s'appliquent aux sociétés d'électricité publiques de production hydro-électrique du Canada, et l'ALÉNA ne clarifie pas la question, puisque les dispositions sont les mêmes. Ce qui est clair, c'est que depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, le Canada n'a pas été en mesure d'établir une politique énergétique nationale significative et que l'ALÉNA perpétuera le problème.

L'annexe 602.3 de l'ALÉNA précise très clairement que le Mexique garde le plein contrôle de ses ressources énergétiques, ce qui est diamétralement opposé à la situation du Canada. On lit par exemple dans le premier paragraphe:

1. Le Mexique se réserve les activités stratégiques suivantes, y compris l'investissement et les services les concernant:

(a) prospection et exploitation du pétrole brut et du gaz naturel; raffinage ou transformation du pétrole brut et du gaz naturel; production de gaz artificiel, de produits pétrochimiques de base et de leur charge d'alimentation; pipelines;



## [Text]

(b) foreign trade; transportation, storage and distribution, up to and including the first hand sales of the following goods: crude oil; natural... gas; goods covered by this Chapter obtained from the refining or processing of crude oil and natural gas; and basic petrochemicals.

That is the section in the annex.

This is then followed in a further paragraph that states that in the event of any inconsistency between the annex and the agreement, the provisions of the annex shall prevail. This must be particularly galling to the Americans since one of their major objectives in a trade agreement with Mexico was to:

...wipe out the remaining constitutional restrictions on foreign investment in Mexico...[and]...to open up its undercapitalized oil industry to American investment—which is prohibited by the Mexican constitution.

That appeared in *Business Week*, November 12, 1990. The Americans failed totally in trying to sway Mexico on this issue.

How does one explain the difference between Canada's and Mexico's views on sovereignty over energy resources? A quote from a Mexican organization set up to study the issue of free trade for Mexico should help to clarify Mexico's position, and I quote here from that source:

The 1938 expropriation of the foreign-controlled petroleum industry by President Lazaro Cardenas was an attempt to make Mexico's vast oil reserves serve national development objectives, and has become a symbol of national pride.

Hence although President Salinas and his government desperately wanted a free trade agreement with the U.S.A., they did not dare to change the Mexican Constitution to accommodate the U.S.A. with respect to energy. The political consequences were too great even for Salinas.

On the other hand, it is a totally different matter with respect to Canada. With the adoption of the FTA, government officials, the oil industry and the influential C.D. Howe Institute actually gloated that henceforth the Canadian government would not be able to intervene in the energy sector. For example, I quote E.A. Carmichael, the vice-president of the C.D. Howe Institute, who made the following statement:

The most important benefit of free trade to Canada's oil and gas industry is the protection it provides against foolish Canadian energy policies... With the FTA in place, government intervention to regulate prices will be much less attractive. Export controls, export taxes, and minimum export prices will be ruled out. This means that Canadian governments will not be able to intervene to set export prices above domestic energy prices as the federal government did after 1973 and in the National Energy Program of 1980.

## [Translation]

(b) commerce extérieur; transport, entreposage et distribution, jusqu'à la première vente inclusivement, des produits suivants: pétrole brut; gaz naturel; produits visés par le présent chapitre et obtenus à partir du raffinage ou de la transformation du pétrole brut et du gaz naturel; et produits pétrochimiques de base.

C'est l'article que contient l'annexe.

On lit ensuite dans un autre paragraphe qu'en cas de contradiction entre l'annexe et l'Accord, les dispositions de l'annexe prévaudront. Cette disposition doit être particulièrement irritante pour les Américains, puisqu'un de leurs principaux objectifs dans un accord commercial avec le Mexique était de:

... faire disparaître les dernières restrictions constitutionnelles à l'investissement étranger au Mexique... et... ouvrir son industrie pétrolière sous-capitalisée aux investisseurs américains—ce qui est interdit par la Constitution mexicaine.

Cet extrait est paru dans *Business Week* du 12 novembre 1990. Les Américains ont échoué totalement dans leurs efforts pour faire changer le Mexique à cet égard.

Comment expliquer la différence entre les positions du Canada et du Mexique quant à la souveraineté sur les ressources énergétiques? Une citation de l'organisme mexicain créé pour étudier la question du libre-échange pour le Mexique devrait aider à clarifier la position de ce pays. Je cite:

En nationalisant l'industrie pétrolière en 1938, le président Lazaro Cardenas essayait de mettre les vastes réserves pétrolières du Mexique au service des objectifs du développement national. L'industrie est devenue un symbole de fierté nationale.

C'est pourquoi, même s'ils souhaitaient désespérément un accord de libre-échange avec les États-Unis, le président Salinas et son gouvernement n'ont pas osé modifier la Constitution mexicaine pour accéder aux demandes de Washington dans le domaine de l'énergie. Les répercussions politiques étaient trop énormes, même pour M. Salinas.

Par ailleurs, la question se pose tout autrement au Canada. Avec l'adoption de l'ALÉ, des dirigeants gouvernementaux, l'industrie pétrolière et l'Institut C.D. Howe se sont même vantés que le gouvernement canadien ne pourrait plus intervenir dans le secteur de l'énergie. Par exemple, et je cite E.A. Carmichael, vice-président de l'Institut C.D. Howe, qui tenait les propos suivants:

La retombée la plus importante du libre-échange pour l'industrie pétrolière ou gazière du Canada, c'est la protection que l'Accord assure contre les politiques énergétiques irréflectées du Canada... La mise en oeuvre de l'ALÉ rend beaucoup moins intéressante une intervention gouvernementale visant à réglementer les prix. Les contrôles, les taxes et les prix minimums à l'exportation seront exclus. Cela signifie que les gouvernements canadiens ne pourront intervenir pour fixer les prix des exportations supérieurs aux prix intérieurs comme le gouvernement fédéral l'a fait après 1973 et dans le programme énergétique national de 1980.

[Texte]

To show the degree to which the Canadian government was committed to surrender its powers over energy, it is worthy to quote Pat Carney, who as International Trade Minister was in charge of negotiations. This is a quote from a speech she gave to the Canadian Petroleum Association:

Critics say the problem with the FTA is that under its terms Canada can never impose another National Energy Program on the country. The critics are right. That was our objective in these negotiations.

So it is not by accident, poor management or poor negotiation skills that we surrendered our sovereignty over energy. It was done by design. It was done to prevent further Canadian governments from intervening in the marketplace.

• 1620

Moreover, with the NAFTA negotiations our government had every opportunity to try to renegotiate the energy chapter if they had so desired. Instead, the FTA provisions are now fully entrenched in the NAFTA accord. The fact that Mexico managed to retain full sovereignty over its energy resources while Canada chose to surrender its sovereignty in this area speaks volumes.

**The Chairman:** Thank you.

Next is Jenny Robinson. Jenny Robinson is from the Manitoba Action Committee on the Status of Women.

**Ms Jenny Robinson (Manitoba Action Committee on the Status of Women):** The Manitoba Action Committee on the Status of Women is a non-profit volunteer organization that works for equality and protection of equality for women in Manitoba and Canada. We have 500 members provincially, and those 500 members, we estimate, represent several thousand members through organizations.

The first thing that occurred to me when I walked into this room was the lack of women on this panel. Considering the history of free trade agreements around the world and what happens to women in those countries, I think it's appalling there are no women in this room to speak to the issue. Especially if you look at the situation of women in Mexico and the working conditions there, it's incredible.

That's my first complaint to you. I have several more. I don't know if I'll take up the full eight minutes. This agreement is so vast and so complex, eight minutes is not enough.

I think the metaphor is interesting. This is the week of December 6 and the commemoration of the women murdered in Montreal. This agreement represents as much violence as that act did to women in Canada and Mexico, in what will happen to their lives as a result of this deal.

I'm also concerned about the legality of some of the things that have gone on here today. I've been spending most of the day in and out, and I notice there is a member of Michael Wilson's staff here, encouraging proponents to

[Traduction]

Pour montrer dans quelle mesure le gouvernement canadien était déterminé à céder ses pouvoirs sur l'énergie, je citerai les propos de Pat Carney, responsable des négociations en tant que ministre du Commerce extérieur. Cette citation est tirée d'un discours qu'elle a prononcé devant l'Association pétrolière du Canada:

Des critiques affirment que le problème que pose l'ALÉ, c'est qu'il empêche le Canada d'imposer au pays un autre programme énergétique national. Les critiques ont raison. C'est l'objectif que nous visons au cours de ces négociations.

Ce n'est donc pas par accident, par incurie ou à cause de mauvaises aptitudes à négocier que nous avons cédé notre souveraineté sur l'énergie. Cela s'est fait à dessein, afin d'empêcher d'autres gouvernements canadiens d'intervenir sur le marché.

De plus, lors des négociations de l'ALÉNA, notre gouvernement avait amplement la possibilité de renégocier le chapitre sur l'énergie s'il l'avait voulu. Pourtant, les dispositions de l'ALÉ sont maintenant étroitement intégrées à l'ALÉNA. Le fait que le Mexique ait gardé sa pleine souveraineté sur ses ressources énergétiques tandis que le Canada a choisi de renoncer à la sienne dans ce domaine en dit long.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons entendre maintenant Jenny Robinson, qui représente le Comité manitobain d'action sur le statut de la femme.

**Mme Jenny Robinson (Comité manitobain d'action sur le statut de la femme):** Le Comité manitobain d'action sur le statut de la femme est une organisation de bénévoles à but non lucratif qui oeuvre pour l'égalité et la protection de l'égalité des femmes au Manitoba et au Canada. Nous avons 500 membres au niveau provincial et nous estimons qu'ils représentent plusieurs milliers de membres par l'intermédiaire de différentes organisations.

Ce qui m'a tout de suite frappé lorsque je suis entrée dans cette pièce, c'est l'absence de femmes au sein du Comité. Lorsque l'on connaît l'histoire des accords de libre-échange dans le monde et la situation des femmes dans les pays concernés, je juge inadmissible qu'il n'y ait aucune femme dans cette pièce pour traiter de la question. Surtout quand on connaît la situation où vivent les femmes au Mexique et les conditions de travail qui règnent là-bas, c'est incroyable.

C'est le premier reproche que j'ai à vous faire. J'en ai plusieurs autres. Je ne sais pas si je vais utiliser les huit minutes qui me sont imparties. Cet accord est si complexe; huit minutes, ce n'est pas suffisant.

On peut faire à mon avis un parallèle intéressant. Nous entrons dans la semaine du 6 décembre qui est celle de la commémoration du meurtre des femmes commis à Montréal. Cet accord est autant un acte de violence contre les femmes du Canada et du Mexique que le meurtre dont je viens de parler, compte tenu des répercussions qu'il aura sur leur vie.

Je m'interroge aussi sur la légalité de certains agissements que je vois ici aujourd'hui. Je me suis beaucoup promenée dans ces locaux aujourd'hui et j'ai pu constater qu'il y avait un membre du personnel de Michael Wilson qui



[Text]

present today. I'm concerned about the legality of that issue. When we don't give people enough time to prepare or present, a minister's staff should not be encouraging and inviting people to come and present and create an imbalance in the day's presentations.

I would like to bring in the issue of unemployment insurance—today it seems to be a hot news topic—and the interesting effects that might have for Canadian women. It seems by altering the unemployment act you create a situation where regulations and human rights can be easily broken in employment situations. It just lays the playing field for the NAFTA agreement. Where you have women in situations of sexual harassment, perhaps, or even labour safety issues, such as working with dangerous chemicals and where leaving that job would risk unemployment insurance benefits, I think by reducing benefits you increase the danger of women staying in situations that are hazardous to their health.

I only mention this today because of its newsworthiness. I think it is indicative of this government's inability to recognize the lack of equality for women in this country.

I believe NAFTA is simply part of the ideology of misogyny Brian Mulroney has, and the rest of this government has carried with it, with all the legislation it has put forward in the last eight years. We've seen a depletion of women's rights in this country, and with the Constitution and the clause on equality rights, the potential for that to be eroded was just the epitome of what's going on.

• 1625

I urge this government to call an election immediately, especially on this issue, and I believe that they will be defeated on this issue. I think the lack of representation here is indicative of who will not be voting for Brian Mulroney.

Thank you very much.

**Mr. Barrett:** Evidence has been given to the committee of the maquiladora work force being 80% women, with a 17% annual turnover. Evidence was given by the Manitoba Federation of Labour vis-à-vis instances of coercion on the job, sexual harassment, rape, and torture, documented by Amnesty International.

Whether they are men or women, I think it's very difficult for the Canadian public to understand that that exactly is the case in the maquiladora, documented not by women's groups, if someone wanted to take that point of view, but by Amnesty International.

[Translation]

incitait les partisans de l'Accord à se présenter aujourd'hui. Je me demande si c'est bien légal. À partir du moment où l'on n'a pas accordé aux intervenants suffisamment de temps pour se préparer ou pour se présenter, il n'est pas normal qu'un membre du personnel du Ministre encourage et invite les gens à venir déposer devant le Comité, car cela crée un déséquilibre dans les exposés de la journée.

Je voudrais aborder la question de l'assurance-chômage—il semble que ce soit un sujet d'actualité—compte tenu des incidences bien particulières que cela aurait sur les femmes au Canada. Il semble qu'en modifiant la Loi sur l'assurance-chômage, on crée une situation qui permette à l'employeur de contourner facilement la réglementation et la charte des droits de la personne. Voilà qui ne fait que paver la voie pour l'ALÉNA! Prenons le cas des femmes qui font l'objet d'un harcèlement sexuel, ou qui travaillent dans des conditions dangereuses—par exemple, si elles manipulent des produits chimiques dangereux. À partir du moment où elles risquent de perdre des prestations d'assurance-chômage si elles quittent leur emploi, je pense qu'en réduisant les prestations, on augmente le risque que des femmes continuent à occuper un emploi dangereux.

Si je le mentionne aujourd'hui, c'est simplement parce que c'est une question dont on parle beaucoup. Voilà qui nous prouve bien, à mon avis, que le gouvernement ne veut pas reconnaître que les femmes ne sont pas traitées d'égal à égal avec les hommes dans notre pays.

Je considère que l'ALÉNA est tout simplement le produit de la politique misogynie de Brian Mulroney et, du reste, de son gouvernement, à l'image de toutes les lois qu'il a fait adopter au cours des huit dernières années. Nous avons vu se dégrader les droits des femmes dans notre pays et, avec la Constitution et l'article sur les droits à l'égalité, on n'a fait que mettre la touche finale à une politique constante dans ce domaine.

J'exhorte le gouvernement à déclencher immédiatement une élection, tout particulièrement sur cette question, et je suis convaincue qu'il sera battu sur cette question. À mon sens, l'absence de représentation dans cette enceinte nous montre bien que nombreux seront ceux qui ne voteront pas pour Brian Mulroney.

Merci beaucoup.

**M. Barrett:** Des chiffres ont été fournis au Comité qui montrent que les effectifs des maquiladoras sont composés à 80 p. 100 de femmes, avec un roulement annuel de 17 p. 100. La Fédération du travail du Manitoba nous a cité des exemples de contraintes sur les lieux de travail, de harcèlements sexuels, de viols et de tortures, preuves fournies par Amnesty International à l'appui.

Qu'il s'agisse des hommes ou des femmes, il est bien difficile aux Canadiens de comprendre que c'est bien ainsi que cela se passe dans les maquiladoras, selon les preuves fournies non pas par des groupements féministes, si quelqu'un voulait voir les choses ainsi, mais par Amnesty international.

[Texte]

Recently there was an excellent broadcast on PBS, channel 16 from Watertown. It contained an extensive interview with Senator Lloyd Bentsen, who expressed his deep concern over the working and the environmental conditions at Matamoros, Mexico.

This committee has just learned that our will has prevailed with the government and we will be visiting Washington and Mexico. It is my intention to press the Mexican part as being to the maquiladora so we can bear witness as members of Parliament of what is happening there.

So the issue has not been excluded. There have been people who have come to the committee and raised this and other concerns. If it is any comfort at all, it is a paramount issue in the maquiladora. The abuse and exploitation of women in the maquiladora is documented. It has to be highlighted. In my own experience in Mexico, what you said vis-à-vis the maquiladora is absolutely correct.

**Ms Robinson:** It's also important to recognize that also who are missing here are immigrants to this country who have come from countries that have free trade agreements with the United States, such as the Philippines. If you can talk to any women who have emigrated from that country, they can articulate to you the situation of their lives after the free trade agreement with the United States after World War II. Their history will be ours very soon.

**The Chairman:** Next is Brian Pannell.

**Mr. Brian Pannell (Individual Presentation):** Thank you very much, Mr. Chairperson and the rest of the committee, for giving me an opportunity to present today. I will not repeat the echoes of others about procedures for making a presentation, although I would agree with what I've heard generally.

I will tell you a little bit about my background. I'm a lawyer in practice in the City of Winnipeg with the law firm of McKenna, Rich. My practice is, almost without exception, environmental law. I co-chair an organization called the Canadian Environmental Assessment Caucus, which has, with Mr. Lee Clark, worked extensively on the Canadian Environmental Assessment Act and regulations.

I have wide activities in the environmental community generally. I also sit on the food and beverage sectoral advisory group on international trade, which is an advisory group of External Affairs where we discuss a number of issues connected to trade and environment.

I want to discuss today the environmental assessment issue connected to NAFTA. Free trade is a sort of shorthand for the notion that the fair price of goods and services should be what dictates the goods and services we use. That's an idea embodied in the notion of free trade and consequently in the notion of NAFTA. We know that principle doesn't really live in truth. We haven't received the real fair prices in our economy because we don't fairly price many environmental

[Traduction]

Récemment, on a pu voir une excellente émission sur PBS, le canal 16 de Watertown. Le sénateur Lloyd Bentsen y donnait une longue entrevue au cours de laquelle il se disait très préoccupé par les conditions de travail et par les problèmes environnementaux à Matamoros, au Mexique.

Notre comité vient tout juste d'apprendre que le gouvernement a accédé à notre volonté et que nous allons nous rendre à Washington et au Mexique. J'ai l'intention d'insister auprès des responsables mexicains pour qu'ils nous fassent visiter des maquiladoras pour que l'on puisse voir directement, en tant que députés, ce qui s'y passe.

La question n'est donc pas écartée. Des intervenants sont venus en parler et ont soulevé d'autres sujets de préoccupation devant le Comité. Si cela rassure un tant soit peu, c'est une question fondamentale en ce qui concerne les maquiladoras. L'exploitation des femmes et les abus dont elles sont victimes dans les maquiladoras sont prouvées. Il faut en faire mention. D'après ce que j'ai pu voir personnellement au Mexique, ce que vous nous dites des maquiladoras est tout à fait vrai.

**Mme Robinson:** Il faut bien voir aussi que l'on ne tient pas compte de l'avis de nos immigrants en provenance de pays ayant passé un accord de libre-échange avec les États-Unis, les Philippines notamment. Parlez à n'importe quelle immigrante de ce pays, elle vous dira ce que sont devenues ses conditions de vie une fois qu'a été signé l'accord de libre-échange avec les États-Unis, après la Deuxième guerre mondiale. Leur histoire sera la nôtre bientôt.

**Le président:** Le témoin suivant est Brian Pannell.

**M. Brian Pannell (présentation individuelle):** Merci beaucoup, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité de m'avoir accordé la possibilité de m'exprimer ici aujourd'hui. Je ne répéterai pas ce qu'ont dit d'autres intervenants au sujet de la procédure d'audition des témoignages, mais je suis d'accord dans l'ensemble avec ce qui a été dit à ce sujet.

Laissez-moi tout d'abord me présenter. Je suis avocat et j'exerce ma profession à Winnipeg, dans le cabinet d'avocats Mackenna, Rich. Je m'occupe presque exclusivement de droit de l'environnement. Je co-préside une organisation appelée Conseil canadien de la recherche sur les évaluations environnementales qui, avec M. Lee Clark, a beaucoup travaillé sur la Loi canadienne sur les évaluations environnementales et sur la réglementation connexe.

Je travaille beaucoup en général avec les écologistes. Je siège aussi au groupe consultatif sectoriel sur les aliments et les boissons relativement au commerce international, qui conseille les Affaires extérieures et qui se penche sur un certain nombre de questions liées aux échanges et à l'environnement.

Je vais vous parler aujourd'hui du problème des évaluations environnementales en ce qui concernent l'ALÉNA. La notion de libre-échange signifie en gros que c'est le juste prix des biens et des services qui devrait dicter le choix du consommateur. C'est implicite dans la notion de libre-échange et, par conséquent, dans le principe de l'ALÉNA. Nous savons que ce principe ne correspond pas vraiment à la réalité. Nous n'avons pas reçu le juste prix des



## [Text]

resources. We have a deficiency in how this philosophy actually works in practice. NAFTA codifies the deficiency.

## [Translation]

choses dans notre économie, parce que nous ne fixons pas le juste prix de bon nombre de nos ressources écologiques. L'application de ce principe dans les faits comporte des lacunes, et l'ALÉNA codifie cet état de choses.

• 1630

The environmental assessment task is to decide whether NAFTA is a good or bad document, whether it's a good or bad agreement, whether it's something we should embrace. Environmental assessment is the task of essentially doing a quality control check on a decision. The notion is that you should look at the ramifications of the decision, look forward in time, make some prognostications and, based on that information, make the best of all decisions.

On June 6, 1990, the Government of Canada accepted as a policy that it would do internal environmental assessments of all of its new policies and programs henceforth. The NAFTA environmental assessment is one of the very first enactments of that policy. This is one of the very first environmental assessments to come forward of a policy or program, NAFTA being the policy or program.

This environmental assessment has been released in full to the public. That's not a requirement of policy, but it has been. The government is to be congratulated on the release of the document, on the policy itself, and also on the fact that it attempted this environmental assessment. I think attempt is the word. I know some of the people who put this together and they worked hard. This is not an environmental assessment as most of us think of it because it doesn't test the decision. It doesn't test the important question. It is more of a booster kind of document, saying rah, rah, rah, let's go do it. It doesn't examine need. It doesn't examine the alternatives. It doesn't examine impacts beyond the most obvious. Even in the areas of impacts, it doesn't examine the criticism about those impacts or find those items that have been criticized and have a dialogue about it and resolve whether criticism is good or bad. It just doesn't deal with any of it.

The litmus test is water. Water is one of the biggest environmental issues connected to NAFTA. Water wasn't on the table at NAFTA. We didn't discuss it and consequently it's not in the agreement. The criticism of NAFTA on water has been that water is in the agreement. Water is in the agreement under the transportation section with respect to transportation of non-energy commodities by pipeline.

L'évaluation environnementale permet de décider dans quelle mesure l'ALÉNA est un bon ou un mauvais document, si c'est un bon ou un mauvais accord, et si c'est quelque chose qu'il nous faut adopter. L'évaluation environnementale équivaut essentiellement à soumettre la décision à un contrôle de qualité. L'idée, c'est qu'il faut examiner les ramifications de la décision, regarder l'avenir, faire de la prospective et, sur la foi des renseignements ainsi recueillis, prendre la meilleure décision possible.

Le 6 juin 1990, le gouvernement du Canada s'est donné pour ligne de conduite d'évaluer à l'interne le volet environnemental de toutes les nouvelles politiques et de tous les nouveaux programmes envisagés. L'évaluation environnementale visant l'ALÉNA est l'une des premières applications concrètes de cette ligne de conduite. C'est l'une des premières fois qu'une politique ou un programme fait l'objet d'une évaluation environnementale, l'ALÉNA étant la politique ou le programme envisagé.

Les résultats de cette évaluation environnementale ont été intégralement divulgués au public. La ligne de conduite ne l'exige pas, mais c'est ce qui a été fait. Il convient de féliciter le gouvernement d'avoir rendu public ce document, de s'être doté au départ de cette politique et aussi d'avoir cherché à exécuter cette évaluation environnementale. «Chercher à exécuter,» c'est, je crois, l'expression qu'il faut utiliser. Je connais un certain nombre des personnes ayant mené ce travail à bien et je sais qu'ils n'ont pas ménagé leurs efforts. Il ne s'agit pas là d'une évaluation environnementale au sens où nous l'entendons en général, parce qu'elle ne remet pas en cause la décision. Elle ne pose pas la question fondamentale. Il s'agit plutôt d'un document qui vise à éveiller l'enthousiasme. On n'examine pas les besoins dans ce document. On n'y examine pas les différentes solutions de rechange. On n'y examine pas les retombées, sauf les plus évidentes, et l'on n'étudie pas non plus les critiques dont ces derniers font l'objet; on ne cherche pas à en discuter pour savoir si elles sont fondées. On passe tout cela sous silence.

La question clef, c'est l'eau. C'est l'un des grands thèmes soulevés par l'ALÉNA en matière d'environnement. L'eau n'était pas inscrite au programme des négociations de l'ALÉNA. Nous n'en avons pas discuté et, par conséquent, la question n'est pas abordée dans l'Accord. Pourtant, on a critiqué l'ALÉNA sur la question de l'eau en disant que l'eau y figurait bel et bien. L'eau est mentionnée dans l'Accord, au chapitre sur les transports, quand on parle de l'acheminement par canalisation des produits non énergétiques.

## [Texte]

Having said that's the way it's in the agreement, I also say that the basic rule of law is that federal legislation cannot contradict international trade agreements. If this is accepted as an international trade agreement, then Parliament is bound. Any legislation that is contrary to this agreement must be repealed. If the United States chooses to enforce the agreement, it will win if it's in the agreement.

If water is in the agreement, then it doesn't matter whether you've passed in the enacting legislation prohibitions against the trade of water, which is the position of the Government of Canada. Notwithstanding this on the table, it will put in the enacting legislation prohibitions against the trade in bulk water. That won't make a difference if it's in the agreement.

In this document water is dealt with very briefly on page 46. The water exports issue takes two paragraphs. All it says is water wasn't on the table; therefore, it's not in the agreement. That is not an environmental assessment. That is an echo of the government's position.

If this were an environmental assessment, it would tell you what the criticism of the government's position on water is, and tell you what they thought was true between the two. It doesn't do that.

This is not an environmental assessment and, consequently, it doesn't serve the purpose that it's supposed to serve. It's supposed to be that quality control mechanism. It's supposed to let decision-makers know what the information is to make the best decisions. You cannot say that this document does that. And that means that we're left to our impulsive, touchy-feely kind of basic beliefs about NAFTA. The government has their preconceptions about NAFTA, opposition members have their preconceptions about NAFTA. They get what they can from reading it and from their own personal experience. But they lose out on what the purpose of environmental assessment is, which is to give you as many facts and details and good guesses as possible to make the best of all decisions.

We have the President of the United States saying he wants parallel agreements on environment, and consequently we have an opportunity to fix some of these problems. I think we should start by, just as we do in regular federal environmental systems when we find inefficiencies, going back and fixing them.

I would recommend to you as a committee that you tell the bodies tasked with creating the environmental assessment to take this document back and fix it, and come back with a document that is an environmental assessment.

## [Traduction]

Après avoir montré de quelle façon cette question figure à l'Accord, j'ajoute qu'une règle fondamentale du droit veut que les lois fédérales ne peuvent pas contredire les conventions internationales passées en matière commerciale. Si cet accord est accepté en tant que convention internationale d'ordre commercial, le Parlement aura alors les mains liées. Toute loi contraire à la convention devra être abrogée. Si les États-Unis décident de faire respecter la convention, ils auront gain de cause si le motif est prévu dans celle-ci.

Si la question de l'eau figure dans l'Accord, il importe peu que l'on adopte ou non dans la loi de mise en oeuvre de l'Accord des dispositions interdisant le commerce de l'eau, comme veut le faire le gouvernement du Canada. Indépendamment de l'Accord qui nous est présenté, le gouvernement veut intégrer à la loi de mise en oeuvre des dispositions interdisant le commerce de l'eau en vrac. Ces dispositions n'auront aucune portée si la question de l'eau figure dans l'Accord.

Dans ce document, la question de l'eau est évoquée très brièvement à la page 46. L'exportation de l'eau est traitée en deux paragraphes. On y dit tout simplement que la question de l'eau ne figurait pas au programme des négociations et que, par conséquent, elle ne fait pas partie de l'Accord. Il ne s'agit pas, en l'espèce d'une évaluation environnementale. Ce n'est que l'écho de la politique du gouvernement.

S'il s'agissait d'une évaluation environnementale, on vous indiquerait quelles sont les critiques qui ont été faites à propos de la politique du gouvernement au sujet de l'eau et on en ferait l'analyse pour vous faire savoir qui dit la vérité. Ce n'est pas ce que l'on fait.

Ce n'est pas une évaluation environnementale et, par conséquent, cela ne répond pas aux buts que l'on s'était fixés. On était censé pouvoir disposer ainsi d'un mécanisme de contrôle de la qualité. On était censé permettre aux décideurs de s'informer pour qu'ils puissent prendre la meilleure décision possible. Vous ne pouvez pas dire que c'est ce que fait ce document. De ce fait, on en est réduit à se fier à une première impression vague quant à l'ALÉNA. Le gouvernement a ses propres préjugés au sujet de l'ALÉNA, les membres de l'opposition ont aussi les leurs. Ils se fient à leurs lectures et à leur expérience personnelle. Cependant, ils perdent de vue le but de l'évaluation environnementale, qui est de fournir autant de faits et de détails, ainsi que de bonnes hypothèses que possible pour que l'on puisse prendre les meilleures décisions.

Le président des États-Unis nous dit qu'il veut signer des accords parallèles sur l'environnement. Nous avons donc la possibilité de remédier à un certain nombre de ces problèmes. Je crois qu'il nous faut nous y atteler et, comme chaque fois que nous trouvons des défauts dans les mécanismes fédéraux qui régissent couramment les questions de l'environnement, qu'il nous faut revenir en arrière pour remédier à ces défauts.

Je recommande à votre Comité de demander aux responsables qui se sont chargés de mettre sur pied l'évaluation environnementale de reprendre ce document et de le corriger pour en faire un texte qui soit une véritable évaluation environnementale.



[Text]

Second, I would say that we have an opportunity here to address any problems that we think we have with assessment, because the President of the United States is willing to do so in the U.S. I would recommend that you recommend to government and Parliament generally that they take the opportunity. . . We have to make this more than a first agreement that has environmental provisions. We have to make this the best darn agreement, respecting not just trade, but trade and capital—or whatever you want—and the environment.

I think we have the time and the opportunity in this case to do so.

**The Chairman:** Thank you. Next is Helen McCullough, President of the Winnipeg Water Protection Group.

**Ms Helen McCullough (President, Winnipeg Water Protection Group):** Mr. Chairman, members of the committee, before beginning I wish to state for the record that I consider this hearing to be entirely inadequate from the public's perspective. The time allocated for vital presentations from the general public is totally inadequate. Insufficient notice was given to all parties. It would also appear that the Manitoba government received very little advance notice of this hearing, and the most essential presentation to Manitobans on the NAFTA is a presentation of our provincial government.

Even the media were caught unprepared so that an advanced coverage of this hearing was virtually nonexistent.

The process I was required to go through in order to make this five-minute presentation to this committee was infuriating. It should not have been necessary, and leaves a distinct impression that public consultation on the NAFTA has a very low priority.

The ultimate responsibility rests with politicians to ensure that the process is acceptable to the public. This public hearing is one of the most inaccessible in my experience, and there are many Manitobans who have not been given an opportunity to be heard at this time.

Having said this, I'm grateful to the committee for the opportunity to make this presentation on behalf of our organization. The following presentation is on behalf of the Winnipeg Water Protection Group, a volunteer organization whose objective is to protect Canadian waters from pollution, including Shoal Lake, the source of drinking water for the city of Winnipeg.

The fundamental problem with the NAFTA is that it is an extension of a poorly negotiated free trade agreement between Canada and the United States. The free trade agreement attempted to address economic issues in isolation, without reference to social and environmental issues, and without environmental assessment or public consultation. Had their advice been sought, Canadians would have told politicians that it is not possible to negotiate trade agreements without addressing social and environmental impacts.

[Translation]

En second lieu, nous avons ici à mon avis l'occasion de régler tous les problèmes qui nous paraissent devoir être réglés en matière d'environnement, parce que le président des États-Unis est prêt à le faire de son côté aux États-Unis. Je vous recommande de demander au gouvernement et au Parlement en général de saisir cette occasion. . . Il ne faut pas nous contenter d'un premier accord comportant des clauses sur l'environnement. Il faut que cet accord soit tout simplement le meilleur non seulement du point de vue commercial, mais aussi des échanges, des capitaux, etc, et de l'environnement.

Je considère que nous avons le temps et la possibilité de le faire dans ce cas.

**Le président:** Je vous remercie. Le témoin suivant est Helen McCullough, présidente du Groupe de protection de l'eau de Winnipeg.

**Mme Helen McCullough (présidente du Groupe de protection de l'eau de Winnipeg):** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, avant de commencer je tiens à ce qu'il soit pris acte du fait que je considère que l'organisation de cette audience est totalement inacceptable aux yeux du public. Le temps imparti aux membres du grand public qui ont des points de vue essentiels à défendre est totalement insuffisant. Les différentes parties n'ont pas été averties suffisamment tôt. Il semble, par ailleurs, que le Gouvernement du Manitoba n'a été averti que très peu à l'avance de la tenue de ces audiences alors que, pourtant, c'est le gouvernement provincial qui est le porte-parole principal des Manitobains sur la question de l'ALÉNA.

Même les médias ont été pris par surprise et n'ont pratiquement pas pu parler à l'avance de la présente audience.

Les démarches que j'ai dû entreprendre pour pouvoir faire cette intervention de cinq minutes devant le Comité sont tout à fait insultantes. Elles ne s'imposaient pas et on en retire la nette impression que l'on ne juge pas très important de consulter le public sur la question de l'ALÉNA.

Ce sont, en dernière analyse, les politiciens à qui il incombe de faire en sorte que la procédure soit adaptée aux besoins du public. Cette audience publique est parmi les plus inaccessibles qu'il m'a été donné de voir et de nombreux Manitobains n'ont pas encore pu s'exprimer ici.

Cela dit, je remercie le Comité de m'avoir donné la possibilité d'intervenir au nom de notre organisation. L'exposé qui va suivre est fait au nom du Groupe de protection de l'eau de Winnipeg, une organisation bénévole qui a pour but de protéger de la pollution toutes les eaux canadiennes, et notamment le lac Shoal, dans lequel la ville de Winnipeg puise son eau potable.

Le défaut majeur de l'ALÉNA, c'est d'être le prolongement d'un accord de libre-échange bien mal négocié entre le Canada et les États-Unis. L'Accord de libre-échange cherchait à régler les questions économiques séparément, sans tenir compte des questions sociales ou environnementales, et sans évaluation environnementale ni consultation du public. Si on lui avait demandé son avis, la population canadienne aurait dit à la classe politique qu'il n'est pas possible de négocier des conventions commerciales sans tenir compte de leurs répercussions sociales et environnementales.

## [Texte]

With belated understanding of this fact, negotiators attempted to include social and environmental protection in the NAFTA but failed. Once again negotiations were cloaked in secrecy, without the necessary public consultation and debate. This must now take place.

• 1640

The NAFTA is a dangerously flawed agreement. It will not lead to economic prosperity except for a tiny minority. For the vast majority of North Americans it will mean declining prosperity and escalating poverty. It's environmental consequences will be devastating and potentially deadly.

This brief will focus on two major flaws in the NAFTA, both of which can and must be corrected through proper environmental assessment. These are not the only flaws, but they are sufficient to demonstrate that the NAFTA, as it is presently written, is unacceptable to Canadians.

Politicians are fully aware that the vast majority of Canadians are firmly opposed to large scale water exports from Canada. Mr. Wilson, the Minister of Trade, has assured premiers and environmentalists there will be no such export. However, large scale water export from Canada is not specifically excluded in the NAFTA. This means any attempt to prohibit water exports by any level of government could be in violation of the NAFTA. Even an act of Parliament would not be able to prevent water exports once the NAFTA is signed. Politicians must understand this is absolutely unacceptable to Canadians.

The remedy is simple and will satisfy everyone except those who wish to promote water export: exclude large scale water export from the NAFTA. Politicians who support this agreement without this provision will be supporting the large scale export of water, and their immediate resignations should be demanded by Canadians.

Politicians may be aware of maquiladora, but few appear to understand the severity and magnitude of the problem. Indeed, it will be impossible to support NAFTA as written, given any understanding of the danger posed by the maquiladora. The majority of Canadians have not been informed about the maquiladora, but their awareness is growing and with it their sense of outrage.

Maquiladora are factories along the northern Mexican border with the United States. The vast majority of the hazardous waste produced there is disposed of illegally, so the region has been described as a 2,000 mile long Love Canal and a cesspool by American health authorities.

## [Traduction]

Reconnaissant un peu tard cette réalité, les négociateurs ont cherché à inscrire les questions sociales et la protection de l'environnement dans l'ALÉNA, mais ils ont échoué. Là encore, les négociations se sont déroulées dans le secret, sans consultation du public ou débat, pourtant essentiels. Il faut que cela se fasse aujourd'hui.

L'ALÉNA est un accord dangereusement imparfait. Il ne mènera qu'une toute petite minorité d'entre nous à la prospérité économique. Pour la très grande majorité des Nord-Américains, il va entraîner un déclin de la prospérité et une montée de la pauvreté. Ces conséquences pour l'environnement, qui seront dévastatrices, risquent d'être mortelles.

Ce mémoire met l'accent sur deux grandes failles de l'ALÉNA, qui toutes deux peuvent et doivent être corrigées par une bonne évaluation environnementale. Ce ne sont pas les deux seules failles, mais elles suffisent à apporter la preuve que l'ALÉNA, dans son libellé actuel, est inacceptable pour la population canadienne.

Les politiques sont bien conscients du fait que les Canadiens dans leur grande majorité sont fermement opposés à des exportations massives d'eau à partir du Canada. M. Wilson, le ministre du Commerce, a garanti au Premier ministre et aux écologistes que de telles exportations n'auront pas lieu. Il n'en reste pas moins, que l'exportation massive de l'eau à partir du Canada n'est pas expressément exclue de l'ALÉNA. Il s'en suit que toute tentative faite par un palier quelconque du gouvernement pour interdire les exportations d'eau risque d'enfreindre les clauses de l'ALÉNA. Même une loi du Parlement risque de ne pas pouvoir empêcher de telles exportations une fois que l'ALÉNA aura été signé. La classe politique doit comprendre que c'est totalement inacceptable pour les Canadiens.

La solution est simple et devrait satisfaire tout le monde à l'exception de ceux qui veulent promouvoir les exportations d'eau. Il faut exclure l'exploitation massive de l'eau de l'ALÉNA. Les politiques qui appuient cet accord en l'absence de cette clause sont en fait favorables à l'exploitation à grande échelle de l'eau, et la population canadienne devrait exiger immédiatement leur démission.

Les responsables politiques connaissent peut-être l'existence de la zone des maquiladoras, mais il semble qu'ils soient peu nombreux à comprendre la gravité et l'ampleur du problème. Il est d'ailleurs impossible d'être favorable à l'ALÉNA tel qu'il est rédigé à l'heure actuelle lorsqu'on connaît les dangers que présentent les maquiladoras. Dans leur majorité, les Canadiens ne connaissent d'ailleurs pas l'existence de ces usines, mais ils commencent à ouvrir les yeux et à être de plus en plus scandalisés par la situation.

Les maquiladoras sont des usines implantées dans le Nord du Mexique, le long de la frontière avec les États-Unis. La grande majorité d'entre elles se débarrasse de manière illégale de leurs déchets dangereux et c'est pourquoi cette région est considérée par les responsables de la santé des États-Unis comme un immense dépôt de 2 000 milles de longueur.



## [Text]

Maquiladora workers are without union protection, and workplace health and safety standards are either absent or unenforced. When a worker's health fails, that person is easily replaced from a vast pool of unemployed labour. The basic maquiladora wage has steadily declined since the free trade agreement came into effect. Far from improving the workers' conditions, free trade under this agreement has reduced their condition to one that is little better than slavery.

Canada sought and failed to incorporate provisions to ensure social and environmental standards would not be harmonized to the lowest common denominator in the NAFTA. Negotiators have failed and now argue the only way to improve standards in the maquiladora region is to increase prosperity in Mexico through the NAFTA. This is attune to arguing the way to cure a patient of cancer is to make the patient richer. The pollution from the maquiladora is a cancer. Some rivers in the region are so polluted as they enter the United States, signs have to be posted warning people not to go near the water. Such warnings are futile.

The people may stay away from the water, but the water and the toxins in it will not stay away from the people. These deadly chemicals are moving steadily into the air, soil, ground water and food chain. They are moving steadily toward you and your family. Unless provisions are included to eradicate pollution from the maquiladora before the NAFTA is signed, pollution will spread to other havens in the poorer regions of the United States and Canada as these regions attempt to compete against the low social and environmental standards in the maquiladora.

This is the antithesis of sustainable development. If the NAFTA is implemented as written, it will have deadly consequences for all of us. This is why a full environmental assessment of NAFTA is essential, together with proper public hearings. The current hearings and so-called environmental review are a sham and would not withstand a legal challenge in the courts.

Canada should not wait for President-elect Clinton to attempt to rectify the NAFTA problems through parallel agreements on social and environmental protection. Canada should take the initiative and insist that these protections be incorporated within the NAFTA itself. Only then will there be a potential for real prosperity.

## [Translation]

Les ouvriers des maquiladoras ne jouissent d'aucune protection syndicale et les normes de protection de la santé et de la sécurité sur les lieux de travail sont inexistantes ou ne sont pas appliquées. Lorsqu'un travailleur tombe malade, il est facilement remplacé grâce à l'immense réservoir de main d'oeuvre au chômage. Le salaire de base n'a cessé de baisser dans les maquiladoras depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. Loin d'améliorer les conditions de travail, le libre-échange ainsi instauré a ramené la condition des travailleurs à un niveau guère supérieur à l'esclavage.

Le Canada a cherché et n'a pas réussi à faire en sorte que les normes de protection sociale et environnementale ne soient pas ramenées à leur plus petit dénominateur commun dans le cadre de l'ALÉNA. Les négociateurs ont échoué dans ce sens, et ils nous affirment aujourd'hui que la seule façon d'améliorer le niveau de vie dans la région des maquiladoras est d'accroître la prospérité au Mexique par intermédiaire de l'ALÉNA. Cela revient à prétendre quérir un malade du cancer en faisant en sorte qu'il soit plus riche. La pollution causée par les maquiladoras est un cancer. Certaines rivières de la région sont si polluées qu'à l'endroit où elles pénètrent sur le territoire des États-Unis, des écriteaux ont dû être placés pour avertir la population de ne pas s'en approcher. Ces avertissements sont dérisoires.

La population se tiendra peut-être loin de leurs eaux, mais ces eaux et les toxines qu'elles contiennent finiront par les rattraper. Tous ces produits chimiques mortels vont passer progressivement dans l'air, le sol, la nappe phréatique et la chaîne alimentaire. Ils migrent progressivement jusqu'à vous atteindre, vous et votre famille. A moins de faire figurer dans l'ALÉNA, avant sa signature des clauses visant à empêcher les maquiladoras de polluer, la pollution va atteindre d'autres havres dans les régions les plus pauvres des États-Unis et du Canada, lorsque ces régions s'efforceront de faire concurrence aux piètres normes sociales et environnementales des maquiladoras.

C'est l'antithèse du développement durable. Si l'ALÉNA entre en vigueur dans sa forme actuelle, les conséquences seront mortelles pour nous tous. C'est pourquoi il est essentiel d'en faire une évaluation environnementale exhaustive et d'organiser des audiences publiques en bonne et due forme. Les audiences actuelles et ce qu'on qualifie aujourd'hui d'examen environnemental constituent un véritable scandale et ne résisteraient pas à une contestation devant les tribunaux.

Le Canada ne devrait pas attendre que le nouveau président Clinton s'efforce de remédier aux problèmes posés par l'ALÉNA en passant des accords parallèles sur la protection sociale et la protection de l'environnement. Le Canada doit prendre les devants et insister pour que ces garanties soient intégrées à l'ALÉNA même. Ce n'est qu'à ce moment-là que l'on pourra envisager une véritable prospérité.

[Texte]

To summarize, at present the NAFTA is dangerously flawed and unacceptable to Canadians. Unless the Government of Canada conducts a proper environmental assessment, with full public hearings, before NAFTA is signed, legal action will be required to ensure that the laws of Canada are upheld.

If politicians have learned anything from the failure of the constitutional accord it is that Canadians demand that their governments be the servants, not the masters of the people. Canadians are no longer prepared to be excluded from decisions that are vital to the future prosperity of the country and of its people.

Thank you.

**The Chairman:** Thank you, Ms McCullough.

Next we have Glenda Lagadi.

**Ms Glenda Lagadi (Individual Presentation):** Mr. Chairman, on behalf of the Central Park residents group I would like to thank you for giving me the opportunity to put forth our views regarding the NAFTA issues.

First of all, I would like to express my disappointment to the government in having this deal. I can only feel what this free trade agreement has done to the great number of garment workers who work in the core area, and I'm sure also within all Manitoba.

Ever since we have had this bill, the free trade agreement has thrown a lot of garment workers, the women and lower-income people, into poverty. They can't compete because this free trade agreement has brought a lot of free goods from Mexico and other countries and has shut down lots of garment factories.

I can only talk about what has been going on in my community because they have been talking to me with regard to this bill, and, believe me, my heart goes out to them.

I am not a garment worker. I'm not even working at all, because thanks to Canada I was given the opportunity to establish myself in this country. But what about those people, those mothers, who cry for help, especially the women who have been harassed mentally and sexually in the workplace and have no choice? They have no other choice but sometimes to quit their jobs.

The NAFTA had given the employers more power toward the workers, toward the employees. With this bill they give the powerful people, rich ones, more power to manipulate the low-income people, the working people of our country.

I don't know how to speak before the public. I am not a politician.

**The Chairman:** You're doing well.

**Ms Lagadi:** But I would like to open my heart to all and every member of Parliament. We are tired. We are sick of seeing these people thrown into poverty.

[Traduction]

Pour résumer, l'ALÉNA présente à l'heure actuelle des failles dangereuses et il est inacceptable pour la population canadienne. Si le gouvernement du pays ne procède pas, avant la signature de l'ALÉNA, à une évaluation environnementale en bonne et due forme, en donnant à la population la possibilité de se faire pleinement entendre au cours d'audiences publiques, un recours en justice sera nécessaire pour faire respecter les lois du Canada.

L'échec des négociations sur la Constitution aura enseigné aux politiciens que les Canadiens exigent de leur gouvernement qu'il soit à leur service et non pas leur maître. Les Canadiens ne sont plus disposés à se laisser exclure des décisions fondamentales pour leur prospérité et celle du pays.

Je vous remercie.

**Le président:** Merci, madame McCullough.

Le témoin suivant est Glenda Lagadi.

**Mme Glenda Lagadi (présentation individuelle):** Monsieur le président, je tiens à vous remercier au nom des résidents de Central Park de m'avoir donné la possibilité d'exprimer notre point de vue sur l'ALÉNA.

Je regrette tout d'abord que le gouvernement ait signé cet accord. Je ne peux que constater toutes les répercussions que celui-ci a eues sur la vie d'un grand nombre d'ouvriers de l'industrie du vêtement qui travaille dans la capitale provinciale, et je suis sûr que c'est la même chose pour l'ensemble du Manitoba.

Depuis l'adoption de cette loi, l'Accord de libre-échange a plongé dans la pauvreté un grand nombre de travailleurs du vêtement, des femmes et de petits salariés. Ils ne peuvent plus soutenir la concurrence, car par suite de l'Accord, un grand nombre d'articles en provenance du Mexique et d'autres pays entrent en franchise au Canada; un grand nombre d'usines de vêtements ont ainsi dû fermer leurs portes.

Je ne peux parler que de la situation qui règne dans ma collectivité, parce que les gens m'ont décrit les conséquences de cette loi et, croyez-moi, je compatis avec eux.

Je ne suis pas une ouvrière du vêtement. D'ailleurs, je ne travaille pas, car, grâce au Canada, j'ai eu la chance de pouvoir m'établir ici. Mais que dire de tous ces gens, de ces mères de famille qui attendent désespérément de l'aide? Je pense tout particulièrement aux femmes qui ont été victimes de harcèlement mental et sexuel au travail et qui n'ont parfois d'autre choix que de quitter leur emploi.

L'ALÉNA a donné aux employeurs plus de pouvoir sur les travailleurs, sur les employés. Cette loi donne aux puissants, aux riches, plus de pouvoirs pour manipuler les petits salariés, ceux et celles qui travaillent dans notre pays.

Je ne sais pas parler en public. Je ne suis pas une politicienne.

**Le président:** Vous vous débrouillez bien.

**Mme Lagadi:** Je veux cependant ouvrir mon cœur à tous les députés. Nous sommes fatigués. Nous en avons assez de voir tous ces gens être plongés dans la pauvreté.



[Text]

We're talking about the free trade agreement. You said it's good for the country. I can't see anything except the bad effects toward the common people. The little people are pushed down. The lower-income people were thrown to bankruptcy and to social assistance. What will happen with this free trade agreement that you have set, and yesterday with a mini-budget that was given by the Minister of Finance telling us that if we quit the job we cannot be eligible for UIC benefits? They have been paying UIC benefits before they even get their paycheques.

We have to voice our freedom. We have to tell them that we are entitled to breaks. I have known, Mr. Chairman, several companies that asked the employees to work six hours without a coffee break and then sent them home. Six hours. Six long hours without lunch. They can't say anything, because if they do they're going to be forced to go. . . you know, the only choices. . . You swallow whatever they shove in your throat and eat it. Otherwise, get out in the cold.

• 1650

At least they had an alternative, UIC benefits. But now the government has taken that away. It's a final blow to the people.

It hurts us so much; and it hurts me, because I am a Canadian. I wish all Canadians felt that way.

And please don't tell me about the free trade agreement and Mexico, because I have been in the Philippines. I was a Filipino. I am a Filipino still. I know how the rich people treat the low-income earners in my country. I hate to admit it, but Canada is doing the same thing to immigrants and to low-income people here in our country. I don't like to see this gone, and I don't like to see Canada go down the drain.

So I would like to beg, on behalf of all the Canadians in my case, that members of Parliament fight for the rights of the poor for a chance. Don't kill us. We're dying. The working people are not just dying. They are dead already. You're showing more and more pain to us, more income taxes, less freedom. This is not democracy. This is communism. This is communism, the way I see it.

I wish I could say everything that's in my heart, then maybe I could convey the message especially to the Tory members. When I went to the United States, I bought some cigarettes and liquor, because they said they were cheap there. I was surprised. They said they're made in Canada. I bought one for \$14. It cost me \$35 to buy it in Canada; in my own country. Why do I have to cross the border and buy it for a cheap price and then bring it to my country and use it, when it's made in my own country? We don't know. I don't know.

I don't know what the politics are here. I don't know what's going on in the government. All I know is what we the people observe.

[Translation]

On parle de l'Accord de libre-échange. Vous nous dites que c'est bon pour le pays. Pour ma part, je n'en vois que les effets perniciox sur les petites gens qui sont foulées au pied. Les travailleurs à faible revenu sont poussés vers la faillite ou l'assistance sociale. Que va-t-il se passer à la suite de cet accord de libre-échange que vous avez institué, et avec ce mini-budget que nous a présenté hier le ministre des Finances en nous disant que quiconque quittera son emploi perdra son droit aux prestations d'assurance-chômage? Ces gens-là ont pourtant payé des primes d'assurance-chômage avant même d'avoir reçu leur premier chèque de paie.

Il nous faut défendre notre liberté et dire à nos gouvernants que nous avons besoin d'un répit. Je connais, monsieur le président, plusieurs sociétés qui ont demandé à leurs employés de travailler six heures d'affilée sans pause-café avant de les renvoyer chez eux. Six heures. Six longues heures sans rien manger. Ils ne peuvent rien dire, parce que, s'ils le font, ils seront obligés de partir. . . vous savez, le seul choix. . . Ils acceptent sans protester tout ce qu'on leur fait subir. Sinon, ils se retrouvent dehors.

Avant, il leur restait au moins une possibilité, l'assurance-chômage. Le gouvernement vient de la leur enlever. C'est un dernier coup qui leur est porté.

J'en suis terriblement affecté; ça me fait mal, parce que je suis Canadienne. J'aurais souhaité que tous les Canadiens ressentent la même chose que moi.

Surtout, ne me parlez pas de l'accord de libre-échange avec le Mexique, parce que j'ai connu les Philippines. J'étais Philippine. Je suis toujours Philippine. Je sais comment les riches traitent les pauvres dans mon pays. À mon grand regret, je dois constater que le Canada se met à faire la même chose envers les immigrants et envers les catégories à faible revenu. Je n'aime pas ce que je vois et je n'aime pas voir le Canada se laisser aller de cette façon.

Au nom de tous les Canadiens qui sont dans ma situation, je supplie donc les députés de lutter pour les droits des pauvres afin de leur donner une chance. Ne nous donnez pas le coup de grâce. Nous sommes déjà en train de mourir. La classe laborieuse n'est pas simplement en train de mourir, elle est déjà morte. Vous ajoutez constamment à notre fardeau, davantage d'impôts, moins de liberté. Ce n'est plus de la démocratie. C'est du communisme. À mes yeux, c'est du communisme.

J'aimerais pouvoir dire tout ce que j'ai sur le cœur pour pouvoir me faire bien comprendre, surtout des députés conservateurs. Lorsque je suis allée aux États-Unis, j'ai acheté des cigarettes et de l'alcool parce qu'on m'avait dit que c'était moins cher. J'ai été surprise. On m'a dit que c'étaient des produits canadiens. Je les ai achetés 14\$. Ils me coûtent 35\$ au Canada, dans mon propre pays. Pourquoi me faut-il traverser la frontière pour acheter un produit que je vais consommer chez-moi et qui est fabriqué chez-moi? Je n'en sais rien. Nous n'en savons rien.

Je ne sais pas où est la politique là-dedans. Je ne sais pas ce que fait le gouvernement. Tout ce que je sais, c'est que les gens comme moi observent ce qui se passe.

[Texte]

I wish the government, the Tories, would explain that to us. Honest to God, all we can see with this NAFTA agreement is more pain. With the implementation of the mini-budget of the government, we have to buy back the UIC. At least these working people on UIC were paying taxes. But now you are going to force them to go on social assistance, which is tax free. That means we are going to get the burden again. The NAFTA, for middle-income and lower-income people, is like an anchor that is taking us deep into the water.

In conclusion, I want to plead for members of the public to have a chance to express themselves, because I'm sure if given a chance. . . I knew of this hearing only because I watch the parliamentary channel. If I didn't, I wouldn't even know about it. I'm sure there are a lot of concerned people who would like to have a say on this.

So I would like to express my concern to the Tories that if they want to have a public meeting, they should make it more convenient for working people, not during working hours, not in the middle of the day, when they have to sacrifice their salary, which is their bread and butter, just to express their views.

**The Chairman:** Thank you.

Politicians, she did that without notes and everything else. Excellent.

Cec Muldrew.

• 1655

**Mr. Cec Muldrew (Individual Presentation):** I am president of the Veterans Against Nuclear Arms, and I am the immediate past president of the World Federalists. I hope to bring a different view to this hearing.

I would first like to say that in those organizations, and a couple of religious social action groups I belong to, and in the environment interests I have, I didn't know anything about this hearing until a chance remark by a friend last night. So I decided to come along and see what's happening. I was educated pretty well today.

There are a lot of people in Canada who are not experts in trade, not politicians, but have a real interest in this so-called free trade agreement.

My concern is peace and security, security being a broader term than military; security of employment, security of health and security of environment. Because of the move to Americanization we are taking, and the move to globalization we are in, I think we are going the wrong way.

My fear is that America is becoming a power block. The Americas may be being added to by the United States, the power block of the European common market, the Arab states and the Asian-Pacific area. . . these are detracting from the possibility of the United Nations applying the international action policy controls that are really necessary in this world.

[Traduction]

J'espère que le gouvernement, les conservateurs, vont nous expliquer tout cela. Pour parler franchement, il nous semble que l'ALENA ne va faire qu'aggraver nos difficultés. Avec la mise en place du mini-budget du gouvernement, nous perdons les avantages de l'assurance-chômage. Au moins, tous ces travailleurs qui touchaient l'assurance-chômage payaient des impôts. Aujourd'hui, on va les obliger à demander l'aide sociale, qui est exonérée d'impôts. Voilà qui va encore ajouter un autre fardeau. L'ALENA, pour les catégories à revenu faible ou moyen, c'est comme une pierre qui nous tire encore plus vers le fond.

En conclusion, j'espère que l'on donnera une chance à la population de s'exprimer, parce que je suis sûre que si on a la lui donne. . . C'est parce que je regarde la chaîne parlementaire que j'ai eu connaissance de ces audiences. Sinon, je n'en aurais même rien su. Je suis sûre qu'il y a bien des gens intéressés qui aimeraient avoir leur mot à dire sur cette question.

Je tiens donc à faire remarquer aux conservateurs qu'à partir du moment où ils organisent des audiences publiques, il faut qu'ils le fassent dans de meilleures conditions pour les travailleurs, pas pendant les heures ouvrables, pas au milieu de la journée, pour que ces derniers n'aient pas à sacrifier une part de leur salaire, sur lequel ils comptent pour vivre, simplement pour exprimer leurs opinions.

**Le président:** Je vous remercie.

Je signale aux personnalités responsables que le témoin vient de s'exprimer sans notes du tout. Excellent.

Monsieur Muldrew.

**M. Cec Muldrew (témoignage à titre personnel):** Je suis président de l'Association des vétérans contre les armements nucléaires et l'avant-dernier président de l'Association pour une fédération mondiale. J'espère pouvoir apporter un point de vue différent dans le cadre de ces auditions.

Je dois vous dire tout d'abord qu'au sein de ces différentes organisations et de quelques autres groupes d'action sociale et religieuse auxquels j'appartiens, sans parler de l'intérêt que j'ai pour l'environnement, je n'aurais pas eu connaissance de ces auditions si, par hasard, un ami ne m'avait pas signalé leur existence hier soir. J'ai donc décidé de venir voir ce qui se passait. J'ai beaucoup appris ici aujourd'hui.

Il y a bien des gens au Canada qui ne sont pas des spécialistes des questions commerciales, qui ne sont pas des politiciens, mais qui prennent vraiment à coeur toute cette question du libre-échange.

Je m'intéresse à la paix et à la sécurité, la sécurité n'étant pas réduite à son acception militaire: il s'agit de la sécurité d'emploi, de la sécurité en matière de santé et de la sécurité de l'environnement. En adoptant comme nous le faisons la voie de l'américanisation et de la mondialisation, je crois que nous faisons fausse route.

J'ai peur que l'Amérique ne devienne une grande puissance à laquelle viendrait s'ajouter la grande puissance du marché commun européen, celle des États arabes et celle des États de l'Asie et du Pacifique. . . On enlèverait ainsi toute possibilité aux Nations Unies de jouer le rôle de gardien de la politique internationale qui est si indispensable dans le monde.



[Text]

I also have a concern that NAFTA will reduce the influence of the Organization of American States, the OAS. Canada has recently become more involved and has a voice there that is listened to. By making our American economies more independent, especially on the United States, are we not assisting it to be the world superpower, one superpower? The Pax Americana, which seems to be in effect, and the belief by many Americans that they are the policemen of the world, fills me with fear.

I think the Monroe Doctrine and the Manifest Destiny is still believed by many Americans. They have, what, 5% of the world's population? I hope Canada will retain its sovereignty so that it can speak out loudly and independently on the world stage and have an important say in international affairs.

For these reasons and for others, I am against the FTA, and I will speak out against NAFTA.

I have just one final comment. I don't really understand economics. In the words of Isaac Asimov, "it's the dismal science." All I know is that they frequently are wrong, and I would like people to get involved and to hear them. I don't think this panel is doing that justice.

I guess I have a few minutes for questions?

**The Chairman:** There is room if the members would like to ask questions.

**Mr. Muldrew:** Thanks very much.

**Mr. Barrett:** Do these gentleman have any desire to make a statement? I know that you have been taking extensive notes. Are you with the press or—

**Mr. Jean-Louis Renaud (Economist, Agri-food Development Branch, Agriculture Canada):** I am here on behalf of the federal Department of Agriculture.

**Mr. Barrett:** Oh, the federal Department of Agriculture. Did they ask you to come here and take notes?

**Mr. Renaud:** Yes.

**Mr. Barrett:** Are you both from the federal Department of Agriculture?

**Mr. Robert Stalker (Manager, Trade and Investment Policy, Western Economic Diversification Canada):** No. I am with the federal Department of Western Diversification.

**Mr. Barrett:** Did they ask you to come here and take notes?

**The Chairman:** Anyway, I don't think—

**Mr. Barrett:** Well, I just want to know.

Now, wait a minute, Mr. Chairman. These proceedings are being recorded. These minutes will be available to the whole community, and departments are asking official observers to come when they know very well that these minutes are being recorded. I am not blaming these people here, but I find it surprising that when these minutes are being recorded we have paid civil servants sitting here taking notes for what purpose. I want to know what purpose.

[Translation]

J'ai peur aussi que l'ALÉNA ne réduise l'influence de l'Organisation des États américains, l'OEA. Le Canada s'y est récemment davantage impliqué à y faire entendre sa voix. En faisant dépendre davantage nos économies des États-Unis, n'allons-nous pas présider à la création d'une superpuissance, de la seule superpuissance dans le monde? La Pax Americana, qui semble se profiler, et l'impression qu'ont de nombreux Américains d'être les policiers du monde, me fait peur.

Je considère que de nombreux Américains croient encore à la doctrine Monroe et au destin unique de leur pays. Ce pays compte quelque chose comme 5 p. 100 de la population mondiale. J'espère que le Canada conservera sa souveraineté pour pouvoir parler haut et fort sur la scène mondiale et avoir son mot à dire sur les questions internationales.

Pour toutes ces raisons et pour d'autres encore, je suis contre l'ALÉ et je vais m'opposer à l'ALÉNA.

Une dernière observation. Je n'entends pas grand-chose en économie. Isaac Asimov a dit que c'était «une science improbable». Tout ce que je sais, c'est que les économistes ont souvent tort et je souhaite que les gens participent davantage et se fassent entendre. Je n'ai pas l'impression que le comité leur rende ici justice.

Est-ce que je dispose de quelques minutes pour répondre aux questions?

**Le président:** Il reste du temps pour que les députés vous posent des questions s'ils le désirent.

**M. Muldrew:** Merci beaucoup.

**M. Barrett:** Est-ce que ces messieurs veulent faire une déclaration? Je vois que vous avez pris de nombreuses notes. Êtes-vous des membres de la presse ou. . .

**M. Jean-Louis Renaud (économiste, Direction générale du développement agricole, Agriculture Canada):** Je suis ici pour le compte du ministère fédéral de l'Agriculture.

**M. Barrett:** Oh, le ministère fédéral de l'Agriculture. Est-ce qu'on vous a demandé de venir ici pour prendre des notes?

**M. Renaud:** Oui.

**M. Barrett:** Est-ce que vous travaillez tous les deux au ministère fédéral de l'Agriculture?

**M. Robert Stalker (directeur, politique commerciale et investissement, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada):** Non. Je travaille au ministère fédéral de Diversification de l'économie de l'Ouest.

**M. Barrett:** Est-ce qu'on vous a dit de venir ici prendre des notes?

**Le président:** Quoi qu'il en soit, je ne crois pas. . .

**M. Barrett:** Je voulais simplement savoir.

Un instant, monsieur le président. Ces délibérations sont enregistrées. Le procès-verbal sera mis à la disposition de l'ensemble du pays, et voilà que des ministères demandent à des fonctionnaires de venir observer ce qui se passe alors qu'ils savent très bien que le procès-verbal est enregistré. Je ne reproche rien aux gens qui sont ici, mais je suis surpris que des fonctionnaires rémunérés viennent ici prendre des notes alors que le procès-verbal est enregistré. J'aimerais savoir dans quel but.

[Texte]

[Traduction]

• 1700

I want to go on record right now, Mr. Chairman, objecting to the fact that we have had these observers here, ordered by their departments, without any information to the duly elected members of the House of Commons as to why they are here, what they are taking notes for, and what the hell the purpose is when the minutes are being printed. I find it offensive as a member of the House of Commons to see this kind of stuff going on, and I want an explanation, Mr. Chairman, from the committee about what the hell is going on with this stuff.

**The Chairman:** I will take that under advisement.

**Mr. Barrett:** No, more than advisement, Mr. Chairman. As a member of the House, I want an answer. I want to know why we are spending taxpayers' money to have a whole transcript recorded while at the same time bureaucrats are being sent here on orders from their department to take notes. For what purpose? I have a right to know what purpose they are taking the bloody notes for, and I insist on it, Mr. Chairman.

**The Chairman:** But as committee chairman. . . Mr. Clark.

**Mr. Barrett:** Who are they reporting to? What are they doing here?

**The Chairman:** They are not reporting to the committee chairman. Mr. Clark.

**Mr. Barrett:** Of course they are not, but what is going on?

**Mr. Clark:** Mr. Chairman, I would just make the observation that, first of all, all of us understand that these minutes are not available for some time. I think it is important. I am pleased in fact that federal departments are interested enough in what Canadians have to say while we are meeting them in Winnipeg, that they have officials come and get a direct report.

**Mr. Barrett:** You cannot get \$15,000 to advertise this but we have bureaucrats sitting here. I find that offensive. I find the whole bloody thing offensive.

I had to beg the Prime Minister for \$15,000 to advertise the hearings we had, and now I find that this kind of taxpayers' money is being spent when there are going to be transcripts. I think we need a full explanation.

**Mr. Clark:** For the sake of the record, Mr. Chairman, when will those transcripts be available to the public?

**The Chairman:** These transcripts are moving to the top of the priority list. Generally they have been available in a couple of days for sure.

Je tiens à faire consigner au procès-verbal, monsieur le président, que je m'oppose à ce qu'il ait ici des observateurs, envoyés ici par leurs ministères, sans que l'on ait informé les députés dûment élus de la Chambre des communes de la raison pour laquelle ils se trouvent ici, des raisons pour lesquelles ils prennent des notes et des raisons de tout ce cirque alors que le procès-verbal des séances est enregistré. Je trouve insultant, en tant que député de la Chambre des communes, d'avoir à assister à tout ce cirque, je veux une explication, monsieur le président, je veux que le comité me dise à quoi rime tout ce cirque.

**Le président:** Je vais prendre la chose en délibéré.

**M. Barrett:** Pas question de délibérer, monsieur le président. En tant que député, je veux une réponse. Je veux savoir pour quelle raison nous dépensons l'argent du contribuable afin de transcrire tout ce qui se dit ici pendant que, en même temps, des bureaucrates sont mandatés ici par leur ministère pour prendre des notes. Dans quel but? J'ai le droit de savoir dans quel but ils prennent ces maudites notes, et j'insiste, monsieur le président.

**Le président:** Mais en tant que président du comité. . . Monsieur Clark.

**M. Barrett:** À qui rendent-ils des comptes? Que font-ils là?

**Le président:** Ils ne rendent pas de compte au président du comité. Monsieur Clark.

**M. Barrett:** Bien sûr que non, mais j'aimerais savoir ce qui se passe.

**M. Clark:** Monsieur le président, je ferais tout d'abord observer que nous savons tous que le procès-verbal ne va pas être disponible avant un certain temps. Je crois que c'est important. Je suis en fait très heureux que les ministères fédéraux s'intéressent suffisamment à ce que les Canadiens ont à dire, alors que nous les rencontrons à Winnipeg, pour envoyer des fonctionnaires rédiger directement un rapport.

**M. Barrett:** On ne peut pas trouver 15 000\$ pour faire de la publicité, mais on a des bureaucrates qui viennent assister à nos séances. Je trouve cela insultant. Je trouve toute cette sacrée opération proprement insultante.

J'ai dû prier à genoux le premier ministre pour qu'il nous accorde 15 000\$ pour faire la publicité de ces auditions et nous constatons aujourd'hui que tout cet argent des contribuables est dépensé de cette manière alors qu'il va y avoir des transcriptions. Nous avons besoin d'une bonne explication.

**M. Clark:** Pour que ce soit consigné dans notre procès-verbal, monsieur le président, quand ces transcription seront-elles mises à la disposition du public?

**Le président:** Ces transcriptions sont tout en haut de la liste de nos priorités. De manière générale, elles seront certainement disponibles dans quelques jours.



---

[Text]

**Mr. Barrett:** In less than a week.

**The Chairman:** Easily within a week, for sure.

The meeting is adjourned.

[Translation]

**M. Barrett:** Dans moins d'une semaine.

**Le président:** Certainement dans moins d'une semaine.

La séance est levée.

---







*From the Western Canadian Wheat Growers' Association:*

David Fulton, Policy Analyst;  
Larry Maguire, Vice-President.

*Ad hoc presentations:*

Martha Owens.

*From Community Committee on Fair Trade:*

Don Sullivan;  
Cathy Doyle.

Professor John Ryan, University of Winnipeg.

*From the Manitoba Action Committee on the Status of Women:*

Jenny Robinson.  
Brian Pannell.

*From the Winnipeg Water Protection Group:*

Helen McCullough.

*From the Central Park Residence Group:*

Glenda Lagadi.

*From the Veterans Against Nuclear Arms:*

Cec Meldrew.

*De la Western Canadian Wheat Growers' Association:*

David Fulton, analyst;  
Larry Maguire, vice-président.

*Présentations spontanées:*

Martha Owens.

*Du Community Committee on Fair Trade:*

Don Sullivan;  
Cathy Doyle.

Professeur John Ryan, Université de Winnipeg.

*Du Manitoba Action Committee on the Status of Women:*

Jenny Robinson.  
Brian Pannell.

*Du Winnipeg Water Protection Group:*

Helen McCullough.

*Du Central Park Residence Group:*

Glenda Lagadi.

*Du Veterans Against Nuclear Arms:*

Cec Meldrew.



**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9  
Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Cœur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Cœur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

**WITNESSES**

*From Prairie Pools:*

Kenneth Edie, Chairman.

*From the Council of Canadians:*

Murray Smith, Vice-President;

Shirley Loewen, Treasurer.

*From the Manitoba New Democratic Party Caucus:*

Gary Doer, Leader;

Jerry Storie, Trade Critic.

*From Reimer Express Enterprises Ltd.:*

Dr. Donald S. Reimer, President and Chief Executive Officer.

*From the Manitoba Federation of Labour:*

Susan Hart-Kulbaba, President;

Rob Hilliard, Coordinator.

*(Continued on previous page)*

**TÉMOINS**

*De Prairie Pools:*

Kenneth Edie, président.

*Du Conseil des canadiens:*

Murray Smith, vice-président;

Shirley Loewen, trésorière.

*Du Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba:*

Gary Doer, chef;

Jerry Storie, Trade Critic.

*De Reimer Express Enterprises Ltd.:*

Dr. Donald S. Reimer, président et chef de la direction.

*De la Fédération du travail du Manitoba:*

Susan Hart-Kulbaba, présidente;

Rob Hilliard, coordinateur.

*(Suite à la page précédente)*

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 25

Monday, December 7, 1992  
Halifax, Nova Scotia

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 25

Le lundi 7 décembre 1992  
Halifax (Nouvelle-Écosse)

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee  
on*

## International Trade

*of the Standing Committee on External Affairs and  
International Trade*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## Commerce extérieur

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce  
extérieur*

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, DECEMBER 7, 1992

(27)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:12 o'clock a.m. this day, in HALIFAX, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Sub-Committee present:* Gabrielle Bertrand, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* Bill Casey for Jean-Guy Guilbault and Brian Gardiner for David Barrett.

*Other Member present:* George Rideout.

*In attendance:* From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses:* From the Nova Scotia New Democratic Party Caucus: Alexa McDonough, M.L.A., Leader. From the Halifax Board of Trade: Dr. Colin Dodds, Director and Vice-President, Academic and Research, Saint Mary's University. From Jacques, Whitford and Associates: Hector Jacques, President and Chief Executive Officer; P.S. Ferguson, Executive Director, Nova Scotia Consulting Engineers Association; Michael Gillham, President and Chief Executive Officer, Whitman Benn Group Inc. From Dalhousie University: Gilbert R. Winham, Professor of Political Science. From the Atlantic Provinces Chamber of Commerce: R. Irène D'Entremont, Chairman; Paul Daigle, President; Thomas Nisbett, Senior Policy Adviser. From the Nova Scotia Federation of Labour: Rick Clarke, President; Rick Williams, Professor, Social Policy, Dalhousie University. *Ad hoc presentations:* From the Humans Against Resource Deprivation: Stephen Ellis and Archie Kennedy. Alex Michalos. From the Social Action Commission and Prince Edward Island Action Canada Network: Mary Boyd. From the Public Service Alliance of Canada: Howie West. From the Nova Scotia Public Interest Research Group: Alex Boston.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (See *Minutes of Proceedings and Evidence*, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13).

Alexa McDonough, M.L.A., made an opening statement and answered questions.

At 10:25 o'clock a.m., the witness from the Halifax Board of Trade made an opening statement and answered questions.

The witness from the Halifax Board of Trade tabled the following documents:

- Case study of a multi-functional complex for Halifax: planning a macro co-operative strategy, by Gavin Boyd, Faculty member, Saint Mary's University, in *Commerce*, Vol. 3 No.2, June 1992, Saint Mary's University (*Exhibit "S"*);

## PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 7 DÉCEMBRE 1992

(27)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 12, à HALIFAX, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* Bill Casey remplace Jean-Guy Guilbault; Brian Gardiner remplace David Barrett.

*Autre député présent:* George Rideout.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins:* Du Caucus du Nouveau parti démocratique de Nouvelle-Écosse: Alexa McDonough, députée Chef. De la Chambre de commerce d'Halifax: Colin Dodds, directeur et vice-président, Academic and Research, Université Saint Mary's. De Jacques, Whitford et associés: Hector Jacques, président et chef de la direction; P.S. Ferguson, directeur exécutif, Scotia Consulting Engineers Association; Michael Gillham, président et chef de la direction, Whitman Benn Group Inc. De l'Université Dalhousie: Gilbert R. Winham, professeur de science politique. De la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique: R. Irène D'Entremont, présidente du conseil; Paul Daigle, président; Thomas Nisbett, conseiller principal en politiques. De la Fédération des travailleurs de Nouvelle-Écosse: Rick Clarke, président; Rick Williams, professeur, Politique sociale, Université Dalhousie. *Présentations spontanées:* De Humans Against Resource Deprivation: Stephen Ellis et Archie Kennedy. Alex Michalos. De la Commission d'action sociale et du Réseau canadien d'action de l'Île du Prince-Édouard: Mary Boyd. De l'Alliance de la Fonction publique du Canada: Howie West. Du Nova Scotia Public Interest Research Group: Alex Boston.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

La députée Alexa McDonough fait un exposé et répond aux questions.

À 10 h 25, le témoin de la Chambre de commerce d'Halifax, fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin de la Chambre de commerce dépose les documents suivants:

- «Case study of a multi-functional complex for Halifax: planning a macro co-operative strategy», par Gavin Boyd, professeur, Université Saint Mary's, dans *Commerce*, vol. 3, n° 2, juin 1992, Université Saint Mary's (*pièce «S»*);



- Building the Base: An exercise in economic development by Bill Pardy, Director, Community Development, Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) in *Commerce*, Volume 3, Number 1, March 1992, Saint Mary's University (*Exhibit "T"*).

At 11:16 o'clock a.m., the witnesses from Jacques, Whitford and Associates made an opening statement and answered questions.

The witnesses from Jacques, Whitford and Associates tabled the following documents:

- Guideline for Consulting Engineering Services 1992, by the Nova Scotia Consulting Engineers Association (*Exhibit "U"*);

- Nova Scotia Consulting Engineers Association Directory 1991/1992 (*Exhibit "V"*).

At 12:13 o'clock p.m., Gilbert Winham made an opening statement and answered questions.

At 1:04 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 2:01 o'clock p.m., the sitting resumed.

Irène D'Entremont from the Atlantic Provinces Chamber of Commerce made an opening statement and with the other witnesses, answered questions.

At 2:55 o'clock p.m., Rick Clarke from the Nova Scotia Federation of Labour made an opening statement and with the other witness, answered questions.

#### *Ad hoc presentations:*

At 3:58 o'clock p.m., Stephen Ellis and Archie Kennedy each made a statement and answered questions.

At 4:13 o'clock p.m., Alex Michalos made a statement.

At 4:28 o'clock p.m., Mary Boyd from the Social Action Commission and Prince Edward Island Action Canada Network made a statement.

At 4:41 o'clock p.m., Howie West from the Public Service Alliance of Canada made a statement.

At 4:53 o'clock p.m., Alex Boston from the Nova Scotia Public Interest Research Group made a statement.

At 5:09 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

- «Building the Base: An exercise in economic development, par Bill Pardy, directeur, Développement communautaire, Agence de promotion économique du Canada atlantique, dans *Commerce*, vol. 3, n° 1, mars 1992, Université Saint Mary's, (pièce «T»).

À 11 h 16, les témoins de Jacques, Whitford et associés, font des exposés et répondent aux questions.

Les témoins de Jacques, Whitford et associés déposent les documents suivants:

- «Guideline for Consulting Engineering Services 1992, par l'Association des ingénieurs-consultants de Nouvelle-Écosse (pièce «U»);

- Annuaire de 1991-1992 de l'Association des ingénieurs-consultants de Nouvelle-Écosse (pièce «V»).

À 12 h 13, Gilbert Winham fait un exposé et répond aux questions.

À 13 h 04, la séance est suspendue.

À 14 h 01, la séance reprend.

Irène D'Entremont, de la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 14 h 55, Rick Clarke, de la Fédération des travailleurs de Nouvelle-Écosse, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

#### *Présentations spontanées*

À 15 h 58, Stephen Ellis et Archie Kennedy interviennent puis répondent aux questions.

À 16 h 13, Alex Michalos fait une intervention.

À 16 h 28, Mary Boyd, de la Commission d'action sociale et du Réseau d'action de l'Île du Prince-Édouard, fait une intervention.

À 16 h 41, Howie West, de l'Alliance de la Fonction publique du Canada, fait une intervention.

À 16 h 53, Alex Boston, du Nova Scotia Public Interest Research Group, fait une intervention.

À 17 h 09, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Monday, December 7, 1992

• 0914

**The Chairman:** I'm calling the Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade to order.

The order of the day is resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

We're calling our first witness, from the Nova Scotia New Democratic Party, Alexa McDonough. Ms McDonough has an opening statement, and we will obviously have room for questioning at the end.

You can start as soon as you're comfortable.

**Ms Alexa McDonough, MLA (Leader, Nova Scotia New Democratic Party):** Thank you, Mr. Chairperson and members of the committee, for the opportunity to appear before your committee today.

• 0915

During negotiation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, former Saskatchewan Premier Alan Blakeney asked why Canada should hitch its wagon to a falling star. That question, it seems to me, is even more pertinent today, five weeks after U.S. voters decisively defeated an administration that made the North American free trade deal its economic centrepiece.

Discussion of NAFTA has been falsely characterized, in my view, as a debate about whether Canada will be a trading nation. There is no such issue. This is a debate about fundamental economic policy, about how, why, and what we will trade.

From a Nova Scotian perspective, it seems self-evident that Canada's trade policy and trade agreements must form a larger industrial or development strategy. Unfortunately, NAFTA, like its predecessor, the free trade agreement, militates against such strategies. It takes economic levers away from governments, but does not replace them with equivalent means of pursuing an overall strategy. It simply opens the doors to unfair competition and an outflow of resources.

For reasons I'll attempt to outline, we believe Canada should take the approach used in the Auto Pact, the approach used outside North America, which some have described as managed trade. Everyone concerned, workers, industry, municipalities, education and other public services, should have a role in defining our trade objectives. Their common interest should be promoted by trade agreements. There should be checks and balances to prevent costly and

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le lundi 7 décembre 1992

**Le président:** La séance du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur est ouverte.

Nous poursuivons aujourd'hui notre réflexion conformément à l'article 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, au sujet de l'Accord du libre-échange nord américain.

Nous appelons notre premier témoin, qui représente le Nouveau Parti démocratique de la Nouvelle-Écosse, Alexa McDonough. M<sup>me</sup> McDonough a une déclaration d'ouverture qui sera, bien entendu, suivie d'une période de questions.

Vous pouvez commencer dès que cela vous convient.

**Mme Alexa McDonough (députée, chef, Nouveau Parti démocratique de la Nouvelle-Écosse):** Monsieur le président, membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de me présenter aujourd'hui devant votre comité.

Lors des négociations sur l'Accord du libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'ancien premier ministre de Saskatchewan, Alan Blakeney, avait demandé pourquoi le Canada devrait lier son sort à celui d'un pays sur le déclin. Cette question me paraît encore plus pertinente aujourd'hui, cinq semaines après que les électeurs américains se sont prononcés sans équivoque contre un gouvernement qui avait fait de l'entente sur le libre-échange en Amérique du Nord le pivot de sa politique économique.

On a dit à tort que les débats entourant l'ALÉNA avaient pour véritable enjeu de savoir si le Canada serait une nation commerçante. Ce n'est pas de cela qu'il s'agit. Le débat porte sur les fondements de notre politique économique, sur ce qui fera l'objet de nos échanges commerciaux, comment ils se dérouleront et pourquoi.

Du point de vue de la Nouvelle-Écosse, il me semble évident que la politique commerciale et les accords commerciaux du Canada doivent constituer une plus ample stratégie industrielle ou de développement. Malheureusement, l'ALÉNA, comme son prédécesseur l'ALÉ, fait obstacle à de telles stratégies. Il retire aux gouvernements les leviers de commande de l'économie, mais sans leur donner en contrepartie les moyens équivalents de mettre en place une stratégie globale. Il ouvre simplement la porte à la concurrence déloyale et à un «exode» de nos ressources.

Pour les raisons que je vais tenter d'expliquer, nous pensons que le Canada devrait adopter la méthode utilisée dans le Pacte de l'automobile, celle que l'on utilise à l'extérieur de l'Amérique du Nord et que certains appellent le commerce administré. Toutes les parties concernées, les travailleurs, les secteurs d'activités, les municipalités, l'éducation et d'autres services publics, devraient participer à la définition des objectifs commerciaux. Les ententes



[Text]

life-shattering disruptions for any region or group as a result of new economic arrangements.

An economic partnership, based on mutual trust and respect, can powerfully mobilize every resource of a country or trading block towards the same economic goals. But this can't happen when the political leadership is slavishly and mindlessly committed to advancing only corporate interests. It is inconceivable when political leaders are obsessed by some laissez-faire ideal that does not correspond to the complex real world of public-private sector relationships.

Nova Scotia can't stand another so-called trade deal which is little more than a gilt-edged invitation for corporations to maximize their profits at the expense of workers, communities, and regions that made them rich in the first place. Smoothing the way for rapid withdrawal and transfer of capital invites disaster, especially when accompanied by monetary labour force and fiscal policies that have eroded Canada's and Nova Scotia's competitive advantage. If there was to be a NAFTA, it should have been a clear step away from the U.S.-Canada free trade approach.

The European Community's concept of devolving decision-making to the lowest possible level, referred to as subsidiarity, has been a successful element of industrial strategy for areas such as rural Ireland, the Scottish Highlands, and northern Sweden. Peripheral regions, like the maritimes, desperately need a trade policy and overall strategy dedicated to increasing community control of our resources, increasing the number of secure, long-lasting jobs, retaining more capital resources, and increasing value added in this region. NAFTA makes these policies and strategies less likely.

It would be more realistic to pursue such goals through sectoral trade agreements, then determine whether the approach can be broadened. Europe took that route, starting 40 years ago with the steel and iron industry agreement. We think that is the preferred route for Canada's North America and the Americas.

NAFTA perpetuates the free trade policy that Nova Scotians reject. The 1988 federal election has been defined by Prime Minister Mulroney and many others as a referendum on free trade. If that characterization is correct, then Nova Scotians lined up overwhelmingly on one side. The vote for pro-free trade candidates in Nova Scotia was 41%. The vote for those opposed was 59%. The anger and alienation felt by so many Nova Scotians about their elected governments and politicians can in part be traced to the fact that such overwhelming sentiment on a fundamental issue has been ignored.

[Translation]

commerciales devraient assurer la protection des intérêts de tous. On devrait prévoir des contrôles ou des ajustements pour prévenir les bouleversements coûteux et dramatiques que des modifications de la vie économique pourraient entraîner pour une région ou un groupe.

Un partenariat économique, fondé sur la confiance et le respect mutuel, peut susciter une puissante mobilisation de toutes les ressources d'un pays ou d'un bloc commercial pour servir les mêmes objectifs économiques. Cela ne peut toutefois pas être le cas lorsque les dirigeants politiques se sont engagés aveuglément et obstinément à représenter seulement les intérêts du monde des affaires. Il ne peut en être question lorsque les dirigeants politiques sont obsédés par un idéal de laissez-faire sans rapport avec la complexité de la réalité des rapports entre le secteur public et le secteur privé.

La Nouvelle-Écosse ne peut pas accepter une nouvelle prétendue entente commerciale qui se résume plus ou moins à inviter les grandes sociétés à maximaliser leurs bénéfices aux dépens des travailleurs, des villes et des régions auxquels ces sociétés doivent, en fait, leur richesse. Faciliter le retrait ou le transfert rapide de capitaux est une porte ouverte aux catastrophes, surtout quand s'y ajoute des politiques monétaires, syndicales et fiscales qui compromettent la position du Canada et de la Nouvelle-Écosse face à leurs concurrents. Si nous devons avoir un ALÉNA, sa conception devrait être nettement différente de celle de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada.

La CE a adopté le principe de la subsidiarité, qui consiste à laisser prendre les décisions au niveau le plus bas possible; cela a contribué au succès des stratégies industrielles mises en place dans des régions telles que l'Irlande rurale, les Highlands d'Écosse et le Nord de la Suède. Les régions périphériques, comme les Maritimes, ont désespérément besoin d'une politique commerciale et d'une stratégie globale visant à accroître un contrôle local sur nos ressources, à augmenter le nombre d'emplois sûrs et de longue durée, à conserver plus d'investissements et à renforcer les activités à valeur ajoutée dans la région. Avec l'ALÉNA, ces politiques et stratégies ont moins de chances de devenir réalité.

Il serait plus réaliste d'essayer d'atteindre de tels objectifs par des ententes commerciales sectorielles, puis de voir s'il est possible d'appliquer cette méthode à plus grande échelle. C'est ainsi qu'a procédé l'Europe, en commençant il y a 40 ans par le Traité sur le charbon et l'acier. Ceci nous paraîtrait la bonne marche à suivre pour le Canada, l'Amérique du Nord et les Amériques.

L'ALÉNA perpétue une politique de libre-échange que rejette les Néo-Écossais. Le premier ministre Mulroney et beaucoup d'autres personnalités avaient présenté l'élection fédérale de 1988 comme un référendum sur le libre-échange. Si tel était le cas, les habitants de Nouvelle-Écosse ont majoritairement pris parti. Les candidats partisans du libre-échange ont obtenu 41 p. 100 des voix en Nouvelle-Écosse, ses adversaires, 59 p. 100. La colère et l'aliénation que ressentent tant de Néo-Écossais envers le gouvernement élu et leurs représentants politiques tient en partie au fait qu'aucune conséquence n'a été tirée de l'expression aussi manifeste de leur point de vue au sujet d'une question fondamentale.

[Texte]

[Traduction]

• 0920

Ironically, if you want to know some of the reasons for Nova Scotians' opposition to the approach taken by both the FTA and the NAFTA, you need look no further than the report of the select committee on trade negotiations, submitted December 31, 1987, by Donald Cameron, chair of that committee, to the Nova Scotia House of Assembly. The Conservative and Liberal MLAs on that committee unanimously agreed to a list of essential requirements. That list included unrestricted capacity for regional development with Nova Scotia to be a full partner in defining "subsidy" under the U.S. trade agreement. We did not gain unrestricted capacity for regional development in the FTA, as you know, and the proposed North American Free Trade Agreement does not provide it either.

For example, massive countervailing duties have been imposed on Sydney Steel Corporation, precisely because it was the beneficiary of regional development spending. Those duties were upheld at each appeal. They provide a clear warning to any industry in this region that benefits from regional development initiatives and gains or retains the capacity to export into the U.S.

It is most distressing to see that this disincentive to regional development is explicitly maintained by NAFTA. The federal government only promotes cynicism when in its NAFTA overview it declares that regional development will still be legal, and then goes on to say that they have agreed that it will remain subject to countervailing duties. This is a clear victory for those in all three countries who oppose the very idea of a development strategy. It is a victory for those who believe, as that federal overview states, one merely needs access to a market. That belief conveniently overlooks questions of non-trade barriers, capital resources, and infrastructure.

The next Nova Scotia essential requirement was that Canada's network of social programs must be maintained. It simply has not been. Social programs in this province have been deteriorating. Just take one example, pharmacare. We're told that Bill C-91 will take effect retroactively due to commitments made during the negotiation of NAFTA. On Wall Street they're boasting that NAFTA's intellectual property provisions are already forcing Canada to fatten the profits of multinational pharmaceutical companies by some \$1 billion a year. That money comes directly out of our social program network. Nova Scotia's program of pharmacare for seniors has been cut steadily. It is due for another cut at the end of this month, and Nova Scotians already have one of the most limited pharmacare programs in Canada.

A third essential requirement was adjustment programs for individuals, including retraining, relocation, and early retirement. There are no new adjustment programs. The existing programs have been cut back and they're extremely

Ironiquement, à quiconque veut connaître certaines des raisons expliquant l'opposition des Néo-Écossais à l'orientation de l'ALÉ et de l'ALÉNA, il suffit de consulter le rapport du Comité spécial sur les négociations commerciales, présenté le 31 décembre 1987 par son président, Donald Cameron, à la Chambre d'Assemblée de la Nouvelle-Écosse. Les députés conservateurs et libéraux de ce Comité ont adopté à l'unanimité une liste d'exigences essentielles, dont l'absence totale d'entraves au développement régional, la Nouvelle-Écosse devant participer de plein droit à la définition du thème «subvention» dans le cadre de l'entente commerciale avec les États-Unis. Nous n'avons pas obtenu la liberté totale d'initiative en matière de développement régional dans l'ALÉ, comme vous le savez, et il n'en est pas non plus question dans l'ALÉNA.

C'est ainsi que d'énormes droits compensatoires ont été imposés à la Sydney Steel Corporation justement parce qu'elle recevait des subventions de développement régional. Ces droits compensatoires ont été maintenus à chaque appel. Voilà une claire mise en garde faite à toute industrie de notre région qui reçoit une aide au titre du développement régional et qui continue ou commence à exporter vers les États-Unis.

Il est particulièrement troublant de constater que cette entrave au développement régional est explicitement maintenue par l'ALÉNA. Le gouvernement fédéral ne fait que favoriser le cynisme lorsqu'il déclare, dans sa présentation de l'ALÉNA, que le développement régional restera légal et qu'il ajoute ensuite qu'il a accepté que l'on continue de l'assujettir à des droits compensatoires. Voilà une nette victoire pour ceux qui, dans les trois pays, s'opposent à la notion même de stratégie de développement. C'est une victoire pour ceux qui croient, comme le dit le document fédéral, qu'il suffit d'avoir accès à un marché; ils oublient, pour les besoins de la cause, des questions comme les barrières non commerciales, les ressources d'investissement et les infrastructures.

La Nouvelle-Écosse exigeait ensuite que le réseau de programmes sociaux du Canada soit maintenu. Cela n'a pas été le cas. Les programmes sociaux de notre province se détériorent; citons, à titre d'exemple, l'assurance-médicaments. On nous dit que le projet de loi C-91 aura un effet rétroactif, vu les engagements pris au cours des négociations sur l'ALÉNA. A Wall Street, les financiers se félicitent que les dispositions de l'ALÉNA relatives à la propriété intellectuelle forcent déjà le Canada à grossir les profits des sociétés pharmaceutiques multinationales d'environ un milliard de dollars par an. Cet argent provient directement des caisses de nos programmes sociaux. Le programme d'assurance-médicaments pour les personnes âgées de la Nouvelle-Écosse fait l'objet de coupures constantes. Il doit y en avoir une autre à la fin du mois, et notre province a déjà l'un des programmes de ce type les plus limités du Canada.

Une troisième exigence essentielle concernait les programmes de réadaptation pour les particuliers, notamment le recyclage, la réinstallation et la retraite anticipée. Il n'y a pas de nouveaux programmes de réadaptation. Les



## [Text]

ineffective, as you could learn from talking to the hundreds of unemployed textile workers in this province. Business adjustment programs were also declared to be a so-called essential requirement. They were to include development of new markets through enhanced federal and provincial trade development. The Nova Scotia government promptly cancelled its plan for a trade strategy. Federal economic development spending in Nova Scotia has been reduced.

Substantially increased private sector research and development was the fifth essential requirement. It simply has not happened. Federal spending in real dollar terms has declined. The primary focus of the new Canada-Nova Scotia Agreement on Technology Development is to increase Nova Scotian use of technologies developed elsewhere.

Mr. Cameron's free trade select committee also sought more effective and consistent control of the cross-border flow of agricultural products to protect supply management, especially regarding industrial milk, dairy imitations and dairy substitutes. They recommended expert support for our textile and apparel industries, including no penalties for use of duty-free imported yarn in Canadian agreements. They wanted an equal playing field in shipping and shipbuilding through adoption of Jones Act rules by Canada. They also sought better protection of our cultural industries.

Between the free trade agreement and new setbacks under NAFTA, none of these recommendations from Donald Cameron and his colleagues will be honoured. Many Nova Scotians were struck by the fact that when the NAFTA negotiations were concluded and the now Premier Cameron was asked to comment, he could only say that the agreement must be good because it had been agreed to by the three governments. This was not a confidence-inspiring endorsement for Nova Scotians.

We have a particular concern with article 105's requirement that the federal government take all necessary measures to secure compliance by provincial governments. The federal government failed to secure agreement to its definition of internal free trade during the Canada round of constitutional negotiations. It promoted the possibility in its unsuccessful advertising campaign about the Charlottetown Accord.

## [Translation]

programmes existant ont subi des coupures et ils sont fort peu efficaces, comme on s'en rend compte quand on parle aux centaines de travailleurs du textile en chômage dans notre province. Les programmes de réadaptation des entreprises figuraient également parmi les exigences dites «essentielles». Ils devaient inclure la création de nouveaux débouchés grâce à un renforcement des activités de promotion commerciale de la part des gouvernements fédéral et provincial. Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse n'a pas tardé à annuler son propre plan concernant l'élaboration d'une stratégie commerciale. Les fonds consacrés par le gouvernement fédéral au développement économique de la Nouvelle-Écosse ont été réduits.

La cinquième exigence essentielle portait sur une importante augmentation des activités de recherche et de développement dans le secteur privé. Il ne s'est rien fait dans ce sens. Les sommes en dollars réels consacrées à cela par le gouvernement fédéral ont diminué. La récente entente Canada-Nouvelle-Écosse sur le développement technologique est principalement axée sur l'utilisation accrue en Nouvelle-Écosse de technologies mises au point ailleurs.

Le comité spécial du libre-échange, présidé par M. Cameron, souhaitait également un contrôle plus efficace et plus cohérent des mouvements transfrontaliers de produits agricoles pour protéger la gestion de l'offre, en particulier en ce qui concerne le lait industriel, et les produits d'imitation et de remplacement des produits laitiers. Il recommandait des mesures expresses de soutien pour l'industrie textile et celle du vêtement, y compris l'absence de toute sanction en cas d'utilisation de fil importé en franchise de droit pour la fabrication de vêtements canadiens. Il recommandait que le Canada adopte les règles de la Loi Jones des États-Unis pour assurer des conditions homogènes dans la navigation et la construction navale. Il souhaitait également une meilleure protection de nos industries culturelles.

Qu'il s'agisse de l'accord de libre-échange ou des nouveaux revers subis à cause de l'ALÉNA, aucune des recommandations de Donald Cameron et de ses collègues ne sera prise en considération. De nombreux habitants de la Nouvelle-Écosse ont été frappés par le fait que, quand on a demandé à M. Cameron, devenu entre-temps premier ministre, ce qu'il pensait des négociations récemment conclues sur l'ALÉNA, il a seulement pu dire que l'accord devait être bon puisqu'il avait été adopté par les trois gouvernements. Voilà une déclaration qui n'inspire guère confiance aux habitants de la Nouvelle-Écosse!

• 0925

Nous sommes tout particulièrement préoccupés par les dispositions de l'article 105 exigeant que le gouvernement fédéral prenne toutes les mesures nécessaires pour assurer le respect de l'accord par les provinces. Le gouvernement fédéral n'a pas réussi à faire accepter sa définition de ce que le libre-échange interne doit être, lors des négociations constitutionnelles canadiennes. Il avait fait valoir cette possibilité pendant sa campagne de publicité infructueuse sur l'Accord de Charlottetown.

## [Texte]

Nova Scotia opposed the federal proposal and its variations during those negotiations. That's a little-known fact, by the way. Ottawa should not try to use NAFTA's rules on grandparenting provincial technical standards, for example, to achieve a constitutional objective it could not attain by negotiation or the referendum.

Let's be clear about Nova Scotia as a trading province. One of the most significant aspects of our trading role is trans-shipment of goods entering our ports, destined for elsewhere in North America. To the extent the land transport rules under NAFTA continue the pattern of deregulation, centralization and monopolization in the transportation industry, Nova Scotia will suffer.

We already see CP Rail withdrawing from this region at the same time it is investing in a New York-Montreal rail link aimed directly at taking away Nova Scotia business. As an exporter, Nova Scotia deals primarily in four products—fish, pulp and paper, tires and coal. They represent about three-quarters of total exports from Nova Scotia to other countries.

According to reports from the Atlantic Canada Opportunities Agency, this region's longer-term growth in trade has been with the European Community. There has been a 66% growth in share of Atlantic exports from 1980 to 1988, while Atlantic Canada's trade with Central and South America has declined 55% in share of exports in the same period.

That trend has continued under the free trade agreement. In 1991 Nova Scotia exports to the United States were actually less than they had been in 1987. Meanwhile, exports to Europe grew despite a drop in our exports to the United Kingdom. This is not surprising. Our province and region have an uninterrupted, 500-year economic relationship with Europe. Most of the significant new industries that have endured in Nova Scotia during the last 30 years are in fact European-owned. Stora, Michelin and Volvo are names with a Nova Scotia flavour.

Those in the private sector with the greatest interest in new Nova Scotia markets are not looking toward Mexico and Southern America. They are looking to Japan and the Far East, where disposable income and advanced economic development provide a much better basis for improved trade. It has been distressing for Nova Scotians to see our provincial government clumsily mishandling trade-related enquiries from Japan, for example, while endorsing NAFTA for no discernable purpose.

## [Traduction]

La Nouvelle-Écosse était contre la proposition fédérale et ses différentes variantes au cours de ces négociations, ce que peu de gens savent d'ailleurs. Il ne faut pas qu'Ottawa essaye de se servir des dispositions de l'ALÉNA protégeant les normes techniques établies des provinces, par exemple, pour atteindre un objectif constitutionnel qu'il n'a pu réaliser lors des négociations ou à l'issue du référendum.

Voyons clairement ce qu'il en est de la Nouvelle-Écosse en tant que province commerçante. L'un des aspects les plus importants de notre rôle commercial est le transbordement des marchandises débarquées dans nos ports à destination d'un autre endroit en Amérique du Nord. Dans la mesure où la réglementation des transports terrestres envisagée dans l'ALÉNA maintient la tendance à la déréglementation, à la centralisation et à la monopolisation dans le secteur des transports, la Nouvelle-Écosse en souffrira.

On constate déjà que la société CP Rail se retire de la région au moment même où elle investit dans une nouvelle liaison ferroviaire New York-Montréal, dont l'objectif est précisément d'enlever à la Nouvelle-Écosse une partie de sa clientèle. Les exportations de notre province concernent surtout quatre produits (le poisson, les pâtes et papiers, les pneumatiques et le charbon) qui représentent environ les trois quarts de toutes les exportations de la Nouvelle-Écosse vers d'autres pays.

D'après les rapports publiés par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, c'est avec la CE que les échanges commerciaux de notre région ont le plus augmenté. La part de nos exportations vers l'Europe a crû de 66 p. 100 entre 1980 et 1988, mais les exportations destinées à l'Amérique centrale et à l'Amérique du Sud ont chuté de 55 p. 100 au cours de la même période.

Cette tendance s'est maintenue avec l'Accord de libre-échange. Les exportations néo-écossaises vers les États-Unis en 1991 étaient en fait inférieures à celles de 1987, mais nos exportations vers l'Europe ont augmenté malgré une diminution de celles effectuées vers le Royaume-Uni. Cela n'est pas étonnant, puisque notre province et notre région ont, depuis 500 ans, des relations économiques ininterrompues avec l'Europe. La plupart des nouvelles industries importantes et durables établies en Nouvelle-Écosse au cours des 30 dernières années appartiennent en fait à des intérêts européens; Stora, Michelin et Volvo sont des noms qui ont un certain cachet néo-écossais.

Ceux qui, dans le secteur privé, cherchent le plus à trouver de nouveaux débouchés pour la Nouvelle-Écosse ne se tournent pas vers le Mexique ou l'Amérique du Sud, mais plutôt vers le Japon et l'Extrême-Orient, où le revenu disponible et les progrès en matière de développement économique assurent de meilleures conditions pour un accroissement des échanges. Les Néo-Écossais ont été fort troublés de voir leur gouvernement provincial répondre avec maladresse à des demandes d'information d'ordre commercial qui émanaient du Japon, par exemple, alors qu'il appuyait l'ALÉNA sans s'expliquer clairement.



## [Text]

One sector of the Nova Scotia economy spoke out strongly in favour of the NAFTA, the vertically integrated offshore fishing companies. They and they alone promised more jobs if the FTA was approved. They and they alone provided an industrial platform in Nova Scotia for the Prime Minister and then premier to promote the free trade agreement.

You know what has happened to the fishing industry. The fishing message of those same companies contributed to the terrible depletion of commercial fish stock. It is ironic to read in the August 1992 NAFTA manual that the fishing industry is mentioned more than any other in a list of Nova Scotia industries that are supposed to benefit from access to the Mexican market. The fact is, federal government transport deregulation has resulted in the near collapse of the lobster industry's capacity to reach its lucrative markets in Europe. Air freight has been cut back substantially, just when it is most needed. Tuesday's federal economic statement poses new problems for Nova Scotia fish products going to the Boston market.

This is not the only example of how Canada's economic and industrial policies undermine any advantage promised to Nova Scotians from NAFTA. The federal government has relentlessly pursued a reduction in Cape Breton's coal mining capacity to the point that DEVCO was not able to fill all its orders. Now neglect and possible mismanagement have shut down two of three remaining DEVCO collieries, one permanently. A series of errors meant the Westray mine, 100% publicly financed, could not fill its only coal contract before the terrible tragedy of May 9, 1992. Yet elimination of Mexican tariffs on coal has been trumpeted as an advantage for Nova Scotia. Some advantage, when our governments have conspired to so reduce coal production.

• 0930

We're told that clearer rules for repair of U.S. ships will be an advantage and that our rail industry will also be a winner from NAFTA, yet the federal transport department clearly believes Nova Scotian goods should be shipped in foreign-built railcars and foreign-built ships.

The national shipbuilding policy promised by the Progressive Conservatives in 1984 has not materialized. The Trenton Car Works, birthplace of the steel industry in British North America, seems to have been abandoned by everyone in the federal government except possibly the local member of Parliament.

If you look across the harbour from this hotel, you will see a long-established ship repair facility, the Dartmouth Marine Slips, which Ottawa is now trying to shut down. The stated goal of federal policy is a major reduction in shipbuilding and ship repair capacity.

## [Translation]

L'ALÉNA n'a été vivement appuyé que par un des secteurs de l'économie de notre province, à savoir les entreprises de pêche hauturière intégrées verticalement. Elles sont les seules à avoir promis plus d'emplois si l'ALÉ était approuvé, et les seules également à avoir activement aidé, au nom de leur secteur d'activité économique, le premier ministre fédéral et l'homme qui dirigeait alors la province à faire campagne en faveur de l'Accord de libre-échange.

Vous savez ce qui s'est passé dans les pêches. L'attitude de ces mêmes entreprises a contribué à l'effrayant épuisement des ressources halieutiques commerciales. Il est ironique de lire, dans le manuel de l'ALÉNA d'août 1992, que l'industrie des pêches est citée plus souvent que toute autre dans une liste des secteurs d'activité de la Nouvelle-Écosse censés tirer profit de l'accès au marché mexicain. En fait, la réglementation fédérale en matière de transport a très gravement compromis la possibilité pour les producteurs de homard d'accéder aux lucratifs marchés européens. On a réduit les transports aériens de marchandises au moment même où ils sont le plus nécessaires. La déclaration économique fédérale de mardi pose de nouveaux problèmes pour l'expédition des produits néo-écossais du poisson vers le marché de Boston.

Ce n'est pas le seul exemple de la façon dont les politiques industrielles et économiques du Canada empêchent la concrétisation des avantages que la Nouvelle-Écosse était censée retirer de l'ALÉNA. Le gouvernement fédéral cherche inexorablement à réduire la capacité des mines de charbon du Cap-Breton, à tel point que DEVCO n'a même pas pu remplir toutes ses commandes. Maintenant, la négligence et peut-être l'incurie administrative ont entraîné la fermeture de deux des trois mines de charbon restantes de DEVCO, dont une à titre permanent. À cause d'une série d'erreurs, la mine de Westray, entièrement financée par l'État, n'a pas pu remplir son seul contrat avant la terrible tragédie qui l'a frappée le 9 mai 1992. Or, on prétend à grands cris que l'élimination des tarifs mexicains sur le charbon constituera un atout pour la Nouvelle-Écosse. Quel atout... quand nos gouvernements ont complété pour limiter la production du charbon!

On nous a dit que l'imposition de règles plus claires quant à la réparation des navires américains constituera un avantage pour nous et que notre industrie ferroviaire profitera aussi de l'ALÉNA; or, le ministère fédéral des Transports croit de toute évidence qu'il faut expédier les marchandises de la Nouvelle-Écosse dans des wagons et des navires construits à l'étranger.

La politique nationale de construction navale promise par les progressistes-conservateurs en 1984 ne s'est pas concrétisée. L'usine de Trenton Car Works, où est née la sidérurgie en Amérique du Nord britannique, semble avoir été abandonnée par tous les membres du gouvernement fédéral, à l'exception peut-être du député local.

Si l'on observe le port depuis l'hôtel où nous sommes, on voit des chantiers maritimes qui y sont installés depuis longtemps, ceux de la Dartmouth Marine Slips, qu'Ottawa essaye maintenant de faire fermer. Le but avoué de la politique fédérale est une importante réduction de la capacité de construction et de réparation de navires.

## [Texte]

Apparel and textiles are listed as Nova Scotia industries that will gain from NAFTA. The FTA has already destroyed Yarmouth's long-established textile industry. The remaining companies tell us they see little or no new markets in Mexico, but they will suffer even more disadvantages vis-à-vis their U.S. competitors from the new rules of origin. The new apparel and textile quotas are insignificant by comparison.

The supply management system stabilizes half of Nova Scotia's farm sector. Those farmers are convinced that the erosion of supply management by the FTA will gain momentum from NAFTA, and on and on it goes.

There is no evidence of an industrial strategy, a regional development plan or any other game plan to accomplish the advantages we are supposed to win from NAFTA. Instead, government policies and distant decision makers are steadily draining this region's capital and human resources. I don't think Adam Smith's invisible hand is going to save us through the operation of NAFTA.

Nova Scotians bitterly remember the Prime Minister's pledge that the FTA would be accompanied by the best adjustment programs in the world. The establishment of the Canadian Job Strategy reduced the funding available for such fundamental adjustment measures as labour force mobility and training. Then the budget for the job strategy was itself cut substantially and the cuts continue.

Textile workers in Yarmouth who were accepted by the program for older worker assistance did not receive their meagre payments due to federal administrative problems. The province was forced to make up the shortfall.

Fishermen and fishplant workers in Lockeport, Canso and many other hard-hit coastal communities will tell you that federal fisheries adjustment programs have been largely ineffective. The only sure thing was unemployment insurance, but in most instances it runs out long before alternative jobs or opportunities are available.

To be fair, there have been some limited successes, such as the reopening of the Canso fish plant and the programs administered by the steel industry itself for some former Sydney Steel employees whose jobs were eliminated by modernization. Overall you will find little or no awareness among Nova Scotians that there is any kind of adjustment to the FTA.

## [Traduction]

Le vêtement et les textiles figurent sur la liste des secteurs économiques de la Nouvelle-Écosse auxquels profitera l'ALÉNA. L'ALÉ a déjà détruit l'industrie textile installée depuis longtemps à Yarmouth. Les compagnies restantes nous disent que le Mexique ne leur offrira à peu près aucun débouché nouveau et que les nouvelles règles d'origine les défavoriseront encore plus vis-à-vis de leurs concurrents américains. En comparaison, les nouveaux contingents visant le vêtement et les textiles n'ont qu'une influence négligeable.

Le système de gestion de l'offre stabilise la moitié du secteur agricole de la Nouvelle-Écosse. Les agriculteurs concernés sont convaincus que l'affaiblissement de la gestion de l'offre entamé avec l'ALÉ va se poursuivre avec l'ALÉNA, et l'on n'en finit donc pas.

Rien ne paraît révéler l'existence d'une stratégie industrielle, d'un plan de développement régional ou d'autres moyens de tirer parti des avantages qu'est censé nous apporter l'ALÉNA. Au lieu de cela, les politiques gouvernementales et de lointains décisionnaires ne cessent de vider notre région de ses ressources financières et humaines. Je ne crois pas que la main invisible dont parlait Adam Smith puisse nous sauver par l'entremise de l'ALÉNA.

Les habitants de la Nouvelle-Écosse ont un souvenir amer de l'engagement pris par le premier ministre et suivant lequel l'ALÉ serait complété par les meilleurs programmes de réadaptation du monde. La création de la stratégie de la Planification de l'emploi (PE) a réduit les fonds disponibles pour des mesures de réadaptation aussi essentielles que les programmes de mobilité et de formation de la main-d'oeuvre. Le budget de la PE a lui-même ensuite été réduit, et la tendance se poursuit.

Les travailleurs du textile de Yarmouth qui avaient été acceptés par le programme d'aide aux travailleurs âgés n'ont pas reçu les maigres versements qu'ils attendaient, à cause de problèmes dans l'administration fédérale. La province a dû s'en charger.

Les pêcheurs et les travailleurs des conserveries de Lockeport, de Canso et de nombreuses autres communautés côtières durement éprouvées vous confirmeront que les programmes fédéraux de réadaptation à l'intention des pêcheurs ont été infructueux dans l'ensemble. On ne pouvait vraiment compter que sur l'assurance-chômage mais, dans la plupart des cas, elle prend fin avant que les personnes touchées aient pu se trouver un autre emploi.

En toute justice, disons qu'il y a eu certaines réussites limitées, comme la réouverture de la conserverie de Canso et les programmes administrés par la sidérurgie elle-même à l'intention d'anciens travailleurs de la Sydney Steel dont les emplois avaient été éliminés par suite de la modernisation. Dans l'ensemble, vous constaterez que les habitants de la Nouvelle-Écosse ne croient guère à l'existence de quelque programme de réadaptation que ce soit vis-à-vis de l'ALÉ.



## [Text]

Education and training are most frequently mentioned as an essential element of labour force adjustment, yet a key recommendation in the de Grandpré report on FTA adjustment, a 1% refundable training levy, has been rejected. Look in some detail at what is taking place with job training in Nova Scotia since the FTA and you will see why there is so little enthusiasm about NAFTA here in Nova Scotia.

Nova Scotia recently took its system of vocational schools and began to transform them into community colleges. New measures were introduced to ensure that the colleges offered the training and education most needed in our economy. Unfortunately many young men and women who do not fit into their high school's academic mould and who in the past could easily transfer to a vocational school now face great difficulty entering a community college. There are new credential-based barriers. Many programs are over-subscribed. University students, facing uncertain job prospects, have turned towards the community colleges, and they already have the credentials.

• 0935

Significant areas of the province, such as Queens county, find the community college programs are also physically inaccessible, despite much talk about new technology and distance education. So there is a definite crisis of access to the most desirable job training.

What is Ottawa doing? It's pulling resources out of the community colleges. In the early 1980s the federal government was spending \$18 million a year on institutional job training. That was cut to \$12 million in 1986. For the next fiscal year, it dropped to \$8.6 million. Remember, those are current dollars, so the drop in real spending is even greater.

Total federal spending from general revenue on training in Nova Scotia has been declining steadily. From \$79 million in 1990-91, it fell to \$66 million in the present fiscal year. It is true there has been a major increase in the expenditure of UI funds for training, from \$7 million in 1989-90 to \$70 million this year, but the combination of cuts on one side and increases on the other has provided only a small rate of increase in federally funded training, 4.6%, within the context of reduced federal spending for labour market adjustment.

## [Translation]

L'éducation et la formation sont très souvent cotés comme étant des éléments essentiels de la réadaptation de la main-d'oeuvre; or, une recommandation clé du rapport de Grandpré sur la réadaptation dans le contexte de l'ALÉ, soit un prélèvement remboursable de 1 p. 100 pour la formation, a été rejetée. Examinez de près ce qui se passe en matière de formation professionnelle en Nouvelle-Écosse depuis l'adoption de l'ALÉ, et vous comprendrez pourquoi l'ALENA suscite si peu d'enthousiasme dans notre province.

La Nouvelle-Écosse a récemment refondu son système d'écoles professionnelles pour les transformer en collèges communautaires. On a pris des mesures nouvelles pour que ces collèges offrent la formation et l'instruction les plus nécessaires, notre situation économique. Malheureusement, beaucoup de jeunes femmes et de jeunes gens qui n'arrivent pas à s'adapter au régime des écoles secondaires et qui auraient pu autrefois passer facilement à une école professionnelle ont maintenant beaucoup de mal à s'inscrire dans un collège communautaire. Les certificats exigés constituent un obstacle. Il y a trop d'inscrits dans plusieurs programmes. Les étudiants des universités, face à des perspectives d'emplois incertaines, se tournent maintenant vers les collèges communautaires, et ils possèdent déjà les certificats exigés.

Dans certaines grandes régions de la province, notamment dans le comté de Queens, les programmes des collèges communautaires sont, de plus, inaccessibles physiquement, en dépit de toute la nouvelle technologie disponible et de l'enseignement à distance promis. Une crise sévit donc bel et bien en ce qui concerne l'accès à la formation professionnelle la plus souhaitable.

Que fait Ottawa? Il retire des crédits alloués aux collèges communautaires. Au début des années 80, le gouvernement fédéral consacrait 18 millions de dollars par an à la formation professionnelle dans les établissements de formation professionnelle. En 1986, l'aide a été réduite à 12 millions. Pour l'année financière suivante, elle est tombée à 8,6 millions. Il ne faut pas oublier qu'il s'agit là de dollars courants, ce qui signifie que la baisse des dépenses réelles est encore plus forte.

Les sommes totales puisées par le gouvernement fédéral dans les recettes générales pour financer la formation en Nouvelle-Écosse ne cessent de diminuer. Elles sont tombées de 79 millions de dollars en 1990-1991 à 66 millions pour l'année financière en cours. Il est vrai que les dépenses de la Caisse d'assurance-chômage pour la formation ont augmenté considérablement, passant de 7 millions en 1989-1990 à 70 millions cette année, mais si l'on combine les réductions opérées, d'une part, aux augmentations accordées d'autre part, on ne constate qu'un assez faible taux d'augmentation des crédits fédéraux alloués à la formation, soit 4,6 p. 100, étant donné la réduction de la contribution fédérale à l'adaptation de la main-d'oeuvre.

*[Texte]*

Worse, this shift towards UI financing means training opportunities are increasingly limited to the shrinking number of Nova Scotians who are still looking for work and who still qualify for UI.

The employment-to-population ratio in Cape Breton has fallen below 40% in recent years. It is generally low outside Halifax—Dartmouth. Westray miners, Trenton Car Works employees, former Dominion Textile workers, and former National Sea fish-plant workers are some of those now less likely to benefit from federally funded labour adjustment because their UI has run out.

This divides the labour force into a more privileged group for whom Ottawa takes responsibility and a larger group who must rely upon the unequal resources of provincial governments. The larger group includes those who traditionally have been ghettoized or excluded from the labour force—women, visible minorities, people with disabilities, and Acadians. It means fewer real opportunities than Nova Scotians enjoyed before the FTA was a gleam in Brian Mulroney's eye. It is certainly not the best set of labour adjustment programs in the world, which is what was promised.

The federal cuts to institutional training are accompanied by the rhetoric of an increased private sector role in training. Yet from the grassroots perspective, the private sector activity this has created is primarily the overnight establishment or expansion of training schools designed to soak up federal money, free from any obligation to satisfy employers, curriculum experts, or training authorities.

It took a series of scandals and sustained political pressure to gain even a commitment that the province would hire one civil servant whose primary duty would be the inspection of private training courses. The owners, operators, and students of many of these training courses know the sole purpose of the exercise is qualifying for the federal private sector training money. The private sector is at work all right, but it isn't necessarily providing Nova Scotians with the skills they desperately need and want in this fast-changing economy.

In this context, the principles of the Canadian Labour Force Adjustment Board are admirable, but Nova Scotia has yet to get its act together and seize the opportunity offered. Wealthier provinces have moved more quickly to establish provincial boards and form a genuine business-labour-government partnership to direct training and other adjustment programs.

*[Traduction]*

Et, qui pis est, étant donné ce transfert du financement de la formation à la Caisse de l'assurance-chômage, les possibilités de formation sont de plus en plus limitées pour le nombre de plus en plus réduit de résidents de la Nouvelle-Écosse qui cherchent encore du travail et qui ont encore droit aux prestations d'assurance-chômage.

Le rapport emploi-population au Cap-Breton est tombé en-dessous de 40 p. 100 au cours des dernières années. Il est généralement bas en dehors de la région de Halifax-Dartmouth. Les mineurs de Westray, les employés de la Trenton Car Works, les anciens employés de la Dominion Textile et ceux de l'ancienne conserverie de poisson de la National Sea figurent parmi ceux qui risquent maintenant de bénéficier le moins des programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre financés par le gouvernement fédéral, parce qu'ils n'ont plus droit aux prestations d'assurance-chômage.

Cela divise la population active en deux groupes: un groupe plus privilégié dont Ottawa s'occupe et un groupe plus nombreux qui doit dépendre des ressources inégales des gouvernements provinciaux. Le groupe le plus nombreux comprend ceux qui ont toujours été enfermés dans de véritables ghettos ou qui ont été exclus de la population active—les femmes, les minorités visibles, les personnes handicapées et les Acadiens. Cela signifie pour les habitants de la Nouvelle-Écosse moins de perspectives réelles d'emplois qu'avant que Brian Mulroney commence à songer à conclure l'ALÉ. Nous n'avons certainement pas ce qu'on nous avait promis, c'est-à-dire les meilleurs programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre au monde.

Le gouvernement fédéral réduit son aide à la formation en établissement en faisant valoir que le secteur privé prendra la relève dans ce domaine. Pourtant, du point de vue de la population, l'intervention du secteur privé se limite principalement à la création ou à l'essor soudains d'écoles techniques dont l'objet est d'absorber les crédits fédéraux, sans aucune obligation de leur part de répondre aux besoins des employeurs, de suivre les conseils de spécialistes en matière de programmes d'études, ou ceux des responsables de formation.

Il a fallu une série de scandales et des pressions politiques continues pour arriver à obtenir que la province promette d'engager un fonctionnaire dont la fonction principale serait d'inspecter les établissements de formation privés. Les propriétaires, les dirigeants et les étudiants d'un bon nombre de ces cours de formation savent que le seul objectif est de décrocher des crédits fédéraux de formation offerts au secteur privé. Le secteur privé est bien à l'oeuvre, mais il ne permet pas nécessairement aux habitants de la Nouvelle-Écosse d'acquérir les compétences dont ils ont désespérément besoin et qu'ils recherchent dans cette économie en évolution rapide.

Dans ce contexte, les principes de la Commission canadienne d'adaptation de la main-d'oeuvre sont admirables, mais la Nouvelle-Écosse n'a pas encore réussi à s'organiser pour profiter des possibilités offertes. Les provinces mieux nanties se sont hâtées d'instituer des commissions provinciales et de créer un partenariat véritable entre les entreprises, les syndicats et le gouvernement, afin d'orienter les programmes de formation et d'autres programmes d'adaptation.



## [Text]

Overall, it seems clear the adjustment effort is poorly organized and half-hearted, especially in comparison to the relentless and accelerated effect of job and economic losses from the FTA and its successor, the NAFTA.

It is noteworthy that even the outgoing U.S. administration felt it was necessary to adopt a specific program of labour adjustment to the NAFTA, but our government has chosen to reduce unemployment insurance benefits instead.

• 0940

The terrible tragedy at the Westray coal mine on May 9 has turned a bright light on Nova Scotia's occupational health and safety regime. The official policy of the labour department is that violations of health and safety law will be tolerated, and that they will not normally result in prosecution or any other form of penalty. A three-order system is in place, directing safety inspectors to respond to a violation of safety orders by issuing another safety order. An inspector who believes prosecution is justified must go through 11 steps, which reach as high as the deputy minister, before charges are laid. No one needs to be notified if unsafe or unhealthy practises are continuing. Mine safety inspectors were poorly trained for their jobs. When they did issue the occasional orders to the managers of Westray, it was not necessarily enforceable anyway, due to errors and omissions by the inspector.

This incredible situation took place against the backdrop of mine safety standards that were last updated in 1958. Only in the last few years has the Nova Scotia government even begun drafting mine safety rules that would bring our standards up to the 1980 model resulting from the Elfsrom inquiry into a Glace Bay mine disaster. Today, seven months after the Westray tragedy, Nova Scotia still has not completed those new mine safety rules.

Westray was not an exception. The former Liberal governments of Nova Scotia and Canada suppressed information about extremely hazardous working conditions in the Sydney coke ovens. Dozens of former coke oven workers have died or are dying from industrial diseases. They faced a monumental struggle to even get Worker's Compensation. If they were here today they would tell you that they realized how hazardous their work probably was, but they also understood there was no alternative except unemployment.

## [Translation]

Dans l'ensemble, il paraît évident que les mesures visant à aider la main-d'oeuvre à s'adapter sont mal organisées et plutôt timides, surtout si l'on tient compte des répercussions impitoyables et rapides de l'Accord de libre-échange et de son successeur, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), au chapitre des pertes d'emplois et des perspectives économiques.

Il est à noter que même le gouvernement américain sortant a jugé nécessaire d'adopter un programme d'adaptation de la main-d'oeuvre pour compenser les effets de l'ALÉNA, tandis que notre gouvernement a préféré réduire les prestations d'assurance-chômage.

La terrible tragédie qui s'est produite le 9 mai dans la mine de charbon de Westray a attiré une attention particulière sur le régime de l'hygiène et de la sécurité professionnelle en Nouvelle-Écosse. La politique officielle du ministère du Travail est de tolérer les infractions à la Loi sur la santé et la sécurité, de ne pas normalement tenter de poursuites ni d'imposer de sanction. Il existe un système de directive à trois niveaux, les inspecteurs en matière de sécurité devant réagir à une infraction aux consignes de sécurité en émettant une autre directive relative à la sécurité. Un inspecteur qui estime des poursuites justifiées doit franchir onze étapes, qui le mènent jusqu'au sous-ministre, avant que des accusations soient portées. Il ne faut prévenir personne si des pratiques dangereuses pour la santé ou la sécurité sont maintenues. Les inspecteurs de la sécurité minière ont reçu une formation qui laisse à désirer. Lorsqu'ils leur est arrivé de donner des directives aux gestionnaires de la mine Westray, elles n'étaient pas nécessairement applicables, à cause d'erreurs et d'omissions de la part de l'inspecteur.

Dans cette situation incroyable, on appliquait des normes de sécurité minières mises à jour pour la dernière fois en 1958. Ce n'est que ces toutes dernières années que le gouvernement de la Nouvelle-Écosse a commencé à rédiger de nouvelles règles de sécurité minière qui amèneraient nos normes au niveau du modèle établi en 1980, après la Commission d'enquête Elfsrom formée à la suite d'une catastrophe minière survenue à Glace Bay. Aujourd'hui, sept mois après la tragédie de Westray, la Nouvelle-Écosse n'a toujours pas terminé ces nouvelles règles de sécurité minière.

Westray n'était pas une exception. Les anciens gouvernements libéraux de la Nouvelle-Écosse et du Canada ont dissimulé des renseignements concernant des conditions de travail extrêmement dangereuses dans les fours à coke de Sydney. Des dizaines d'anciens ouvriers des fours à coke sont morts de maladies professionnelles ou sont en train d'en mourir. Ils ont dû se battre avec acharnement pour obtenir ne fût-ce que l'indemnisation prévue pour les accidentés du travail. S'ils étaient ici aujourd'hui, ils vous diraient qu'ils se rendaient compte du danger que présentait probablement leur travail, mais qu'ils savaient également qu'il n'y avait pas d'autre solution que le chômage.

[Texte]

That is the choice presented to many Nova Scotia workers. They're told to be grateful for any job. Their provincial government has relatively few resources and even less will-power to enforce safety standards. Their government boasts about how little is spent on Worker's Compensation. They just close their eyes and go to work, yet no one goes to work to die.

Anyone who has experienced the drum beat of pressure for low safety standards, inadequate labour standards and half-hearted environmental protection in Nova Scotia can well imagine how Mexico will fulfil its NAFTA responsibilities. The Mexican situation is Nova Scotia multiplied one hundredfold.

Nova Scotians might well support a North American agreement to establish and fulfil high standards of environmental and labour protection. Workers throughout the European Community have benefited from such an approach, which enriches all areas and creates an upward pressure. Nova Scotians also understand that NAFTA dodges the hard issues, leaving key decisions in the hands of national governments, without clear standards or enforcement. It concentrates on opening market access. It ignores the consequences of wide open, unbridled markets. It is a formula for death, injury and degradation.

We should be here today talking about how a national child care strategy would help Nova Scotian women use their skill and talent to improve Canada's productivity. We should be here talking about how a local development approach, supported by Ottawa and Nova Scotia, could break the dependency cycle in which Cape Breton and other parts of the maritimes are trapped. We should be here talking about how to make Halifax, Sydney and other maritime ports into ever more important entryways to the continent.

Instead, we're talking about an agreement that sets no development goals, creates no environmental or labour standards, and inhibits the pursuit of national, regional or provincial economic strategies.

NAFTA clears the path for the economic forces that marginalize and deindustrialize Nova Scotia, instead of mobilizing the forces that offer great hope for our province's future. It is the worst kind of top-down economics, and I hope the people of North America will find the means to stop it once and for all.

• 0945

Mr. Chairman and members of your committee, I think it's very clear that we have major problems with the NAFTA in its entirety and I welcome the opportunity of being here with you this morning to present the views on behalf of my caucus and my party.

[Traduction]

C'est le choix qui est offert à de nombreux travailleurs en Nouvelle-Écosse. On leur dit de s'estimer heureux d'avoir du travail. Leur gouvernement provincial a relativement peu de ressources et encore moins de volonté pour faire appliquer les normes de sécurité. Il se vante de si peu dépenser en indemnités aux accidentés du travail. Il ferme simplement les yeux et se rend au travail, et pourtant personne ne veut littéralement se tuer à la tâche.

Quiconque sait les pressions qu'on exerce en Nouvelle-Écosse pour maintenir des normes de sécurité minimales, des normes de travail inadéquates et pour ne pas prendre de mesures pour la protection de l'environnement, on peut très bien imaginer comment le Mexique s'acquittera des obligations que lui fait l'ALÉNA. La situation au Mexique est cent fois pire que celle de la Nouvelle-Écosse.

Les habitants de la Nouvelle-Écosse pourraient très bien être en faveur d'un accord nord-américain qui institue et fasse respecter des normes élevées en matière de protection de l'environnement et de la main-d'oeuvre. Cette façon de procéder profite aux travailleurs de toute la Communauté européenne, car elle est à l'avantage de tous les secteurs et elle crée des pressions vers le haut. Les habitants de la Nouvelle-Écosse comprennent également que l'ALÉNA élude les questions difficiles, laissant aux gouvernements nationaux le soin de prendre des décisions cruciales, sans normes claires et sans prévoir de mesures coercitives. Il vise uniquement à améliorer l'accès aux marchés. Il ne tient pas compte des conséquences de l'ouverture complète et sans restriction des marchés. Cette formule ne peut qu'entraîner des morts, des blessures et une dégradation de la situation.

Nous devrions discuter ici de la façon dont une stratégie nationale pour la garde des enfants aiderait les femmes en Nouvelle-Écosse à utiliser leurs compétences et leurs talents pour améliorer la productivité du Canada. Nous devrions parler de la façon dont un programme local de développement, appuyé par Ottawa et la Nouvelle-Écosse, pourrait briser le cycle de dépendance dans lequel le Cap-Breton et d'autres parties des Maritimes se trouvent enfermés. Nous devrions parler des moyens à prendre pour rendre Halifax, Sydney et d'autres ports des Maritimes encore plus importants en tant que voies d'accès au continent.

Au lieu de cela, nous parlons d'un accord qui ne fixe aucun objectif de développement, aucune norme en matière d'environnement ou de travail et qui entrave la poursuite de stratégies économiques nationales, régionales ou provinciales.

L'ALÉNA ouvre la voie aux forces économiques qui marginalisent et de désindustrialisent la Nouvelle-Écosse, au lieu de mobiliser les forces qui offrent un grand espoir pour l'avenir de notre province. C'est la pire sorte d'économie dirigée de haut en bas, et j'espère que les Nord-Américains trouveront le moyen d'y mettre le holà une fois pour toute.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, il est très clair, à mon sens, que l'ALÉNA ne peut que causer des graves difficultés, et je suis ravie d'avoir la possibilité de vous faire part ce matin des opinions de mon caucus et de mon parti.



[Text]

**The Chairman:** I thank you.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** I would like to welcome Ms McDonough and thank her for her wide-ranging and comprehensive brief.

Ms McDonough, the national New Democratic Party has advocated that Canada not participate in the NAFTA talks. They also now advocate that we not sign the NAFTA and that we abrogate the free trade agreement. In fact, on Tuesday of last week in the House of Commons the New Democratic Party introduced a motion that would reject any North American Free Trade Agreement. Is that the position of the New Democratic Party of Nova Scotia?

**Ms McDonough:** I want to say that I have no difficulty whatsoever in endorsing the position of the federal New Democratic Party caucus. I think that unless we abrogate the free trade agreement in its entirety we will have lost the opportunity to truly shape our own future in this country and to have any control over our own economic destiny. I think, accordingly, NAFTA is one that simply worsens the situation we've already gotten ourselves into with the FTA.

I have no illusions. I don't think my party has any illusions about the fact that it would not be an easy course of action to pursue, that in the short term, yes, there would be considerable disruption. But believe me, it would be short-term pain for long-term gain, because what we would gain is some opportunity to begin to chart our own economic course in this country.

I realize there are those...and it would appear both the Conservative Party and the Liberal Party in the federal House of Commons have taken the view that somehow these trade agreements are inevitable, that we really have no choice. There's a kind of momentum that almost communicates to Canadians that they don't have a choice, and yet I don't think it's an exaggeration to say that we have very little time left in this country to try to harness our own economic resources and chart our own economic course. Only by getting out of the free trade deal and refusing to sign the NAFTA do I think that's going to be possible.

**Mr. LeBlanc:** In 1986 and 1987, when the Conservative government was negotiating the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the Uruguay Round of the GATT was just beginning. Now the Uruguay Round is nearing its conclusion. A great deal of what is in the Uruguay Round seems to be, if it goes through, similar to provisions that are already in the NAFTA.

The Uruguay Round is not complete. There's still a possibility that it may not be concluded, and that if it is concluded it will not be what is in the text they're working with at the moment. So there are some possibilities that the results of the Uruguay Round may be different in certain fundamental respects, notably agriculture, which we hope will not result in the elimination of Canada's right to have supply management and its marketing boards.

[Translation]

**Le président:** Je vous remercie.

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Je tiens à souhaiter la bienvenue à M<sup>me</sup> McDonough et à la remercier de son mémoire si complet.

Madame McDonough, le Nouveau Parti Démocratique national a préconisé que le Canada ne participe pas aux pourparlers sur l'ALÉNA. À présent, il recommande aussi que nous ne signions pas l'ALÉNA et que nous dénoncions l'Accord de libre-échange. De fait, mardi dernier, à la Chambre des communes, le Nouveau Parti Démocratique a présenté une motion rejetant tout Accord de libre-échange nord-américain. Est-ce la position du Nouveau Parti Démocratique de la Nouvelle-Écosse?

**Mme McDonough:** Je tiens à dire que je n'hésite aucunement à appuyer la position du Caucus du Nouveau Parti Démocratique fédéral. J'estime que si nous n'abrogeons pas l'Accord de libre-échange intégralement, nous aurons perdu la possibilité de vraiment décider nous-mêmes de l'avenir de notre pays et de notre propre destinée économique. J'estime donc que l'ALÉNA ne fera qu'empirer la situation dans laquelle nous nous trouvons déjà à cause de l'Accord de libre-échange.

Je ne me fais pas d'illusion. Je ne pense pas que mon parti se leurre sur la difficulté de la chose et sur le fait qu'à court terme, il y aurait probablement beaucoup de perturbations. Je vous prie cependant de me croire quand je dis que la situation serait pénible à court terme, mais que nous y gagnerions à long terme, car nous obtiendrions la possibilité de commencer à tracer nous-mêmes le cap économique du pays.

Je comprends que certains...et il semblerait que le Parti conservateur et le Parti libéral à la Chambre des communes fédérale sont tous deux d'avis que ces accords commerciaux sont inévitables, que nous n'avons pas vraiment le choix. On a presque réussi à convaincre les Canadiens qu'ils n'ont pas le choix, et pourtant je ne pense pas exagérer en disant qu'il nous reste très peu de temps au Canada pour essayer d'exploiter nous-mêmes nos propres ressources économiques et déterminer nous-mêmes notre cap sur le plan économique. Je pense que ce ne sera possible qu'en nous retirant de l'Accord de libre-échange et en refusant de signer l'ALÉNA.

**M. LeBlanc:** En 1986 et en 1987, quand le gouvernement conservateur négociait l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'Uruguay Round du GATT commençait à peine. Maintenant, ces négociations sont sur le point d'aboutir. Une bonne partie des éléments de l'Uruguay Round me paraissent semblables aux dispositions déjà contenues dans l'ALÉNA.

L'Uruguay Round n'est pas terminé. Il se peut encore qu'il n'aboutisse pas et que, s'il aboutit, l'accord final ne sera pas identique au texte sur lequel les négociateurs travaillent actuellement. Il est donc possible que les résultats de l'Uruguay Round soient différents sur certains points fondamentaux, notamment l'agriculture, et nous espérons que le Canada ne perdra pas le droit de gérer l'offre dans ce secteur et d'avoir des offices de commercialisation.

## [Texte]

In any case, we are nearing the conclusion of the Uruguay Round of the GATT and much of what is in the North American Free Trade Agreement is found in that agreement as well. How would you recommend Canada proceed with respect to the Uruguay Round if it is concluded more or less as it is right now?

• 0950

**Ms McDonough:** I don't want to pose in any way, shape, or form as an expert on the Uruguay Round, because I'm not one, but I just want to say in general that I think although we win some in the GATT process, we also lose some. We don't always come out of it ahead.

I suppose it's a bit like the constitutional process. When there are 17 parties to an agreement, it's immensely complex and everybody wins and loses something. When there are as many partners as there are in the GATT process it's that much more complex. But the point is that the process is a multilateral one, which we enter on an equal footing with all the other partners.

What's very clear, in contrast, in the instance of the free trade agreement, and now the NAFTA, is that we're in the situation of entering into a bilateral, or in the case of Mexico, a trilateral agreement, with the economic giant that already has immense control over the Canadian economy, located south of our border as it is. The free trade agreement and the NAFTA put us in a position in which that control over the Canadian economy will be even more disastrous and devastating for our future.

I don't think putting ourselves in an increasing position of dependency and economic subservency is the way to go, when we can enter into the multilateral process that characterizes the GATT and into managed trade agreements and sectoral agreements, as is appropriate, on a broader basis, rather than the kind of relationship we find ourselves in with the U.S. in both these agreements.

**Mr. LeBlanc:** In your opening remarks you referred to Premier Blakeney, who suggested that Canada should not hitch its wagon to a falling star. You said that suggestion was even more pertinent today, after the defeat of the Bush administration.

The Clinton administration has, as you know, indicated its support for the NAFTA, but has suggested that before Mr. Clinton would agree to sign the NAFTA certain aspects ought to be renegotiated, notably the environmental and labour market standards, and other aspects of the agreement, either as part of the agreement or more likely in the form of parallel agreements.

We don't know what the Clinton administration is eventually going to do, because this issue is on its own timetable, but we in this party have urged that the government seize the opportunity to fundamentally renegotiate and improve the NAFTA, and by extension, the free trade agreement in some of those areas, particularly the environment, labour force, and work and safety standards, as they apply to Mexico, and to not rush headlong into

## [Traduction]

Quoi qu'il en soit, l'Uruguay Round est sur le point de se terminer et une bonne partie des éléments de l'Accord de libre-échange nord-américain se retrouve également dans le GATT. Que recommanderiez-vous au Canada de faire en ce qui concerne l'Uruguay Round, si l'entente se fait plus ou moins selon les termes actuels?

**Mme McDonough:** Je ne prétends aucunement être spécialiste de l'Uruguay Round, car ce n'est pas le cas, mais je tenais simplement à dire que, de façon générale, même si nous gagnons quelque chose dans le processus du GATT, nous y perdons aussi quelque chose. Nous ne sortons pas toujours gagnants.

Je suppose que c'est un peu comme le processus constitutionnel. Lorsqu'il y a 17 parties à un accord, la chose devient extrêmement complexe, et tous y gagnent et y perdent quelque chose. Lorsqu'il y a encore plus de partenaires, comme c'est le cas dans le processus du GATT, c'est d'autant plus complexe. Le fait est, cependant, que c'est un processus multilatéral dans lequel nous sommes sur le même pied que tous les autres partenaires, au départ.

Ce qui est très clair, par contre, dans le cas de l'Accord de libre-échange et maintenant de l'ALÉNA, c'est que nous avons négocié un accord bilatéral, et ensuite un accord trilatéral, lorsque l'on ajoute le Mexique, avec le géant économique qui influe déjà énormément sur l'économie canadienne, étant donné qu'il est situé immédiatement au sud de notre pays. L'Accord de libre-échange et l'ALÉNA nous placent dans une position où l'influence des États-Unis sur l'économie canadienne sera encore plus désastreuse et dévastatrice pour notre avenir.

Je ne pense pas qu'il y ait lieu d'accroître notre dépendance et notre asservissement économique quand nous pouvons plutôt participer au processus multilatéral qui caractérise le GATT et conclure des accords de commerce administré et des accords sectoriels, selon le cas, avec un plus grand nombre de pays; cela vaudrait mieux que la situation où nous nous trouvons maintenant face aux États-Unis, dans ces deux accords.

**M. LeBlanc:** Dans vos remarques, vous avez fait allusion aux paroles du premier ministre Blakeney, selon qui le Canada ne devrait pas s'associer à un État dont l'économie est en déclin. Vous avez dit que cette idée était encore plus pertinente aujourd'hui, après la défaite du gouvernement Bush.

Comme vous le savez, l'équipe Clinton est en faveur de l'ALÉNA, mais on a dit qu'avant d'accepter de signer l'ALÉNA, M. Clinton voudra en renégocier certains aspects, notamment les normes concernant l'environnement et le marché du travail, ainsi que d'autres volets de l'Accord, dans le cadre même de ce dernier ou, tout probablement, par le biais d'accords parallèles.

Nous ne savons pas ce que le gouvernement Clinton fera en fin de compte, parce que ce dossier suit son propre échéancier, mais notre parti a exhorté le gouvernement à saisir l'occasion pour renégocier et améliorer fondamentalement l'ALÉNA et, par extension, certains aspects de l'Accord de libre-échange, notamment les normes applicables au Mexique en matière d'environnement, de main-d'œuvre, de travail et de sécurité, et à ne pas se hâter



## [Text]

initialling and signing the agreement before that opportunity for renegotiation is fully utilized.

Would you recommend that Canada even attempt renegotiation, or is that futile, in your view? Should the Canadian government simply say they won't try with the new administration, that they want this agreement terminated without renegotiation being attempted?

**Ms McDonough:** I've already made my position clear, that I think the free trade agreement should be abrogated and the NAFTA agreement should be shelved.

I think it's naive in the extreme for the government of Canada, whether it's a Conservative government, a Liberal government, or a New Democratic government, to think the Americans would, at this point, be interested in negotiating away some of the very considerable benefits they have won in the NAFTA agreement and would somehow be interested in coming up with more favourable terms for Canada.

• 0955

I heard Herb Gray on this subject a few weeks ago. I was frankly stunned to hear the naivety of his point of view and was also taken aback at the fact that he was not able in any way, shape, or form to outline what a Liberal administration would be looking for in terms of major changes. Besides being impossible to outline those in any kind of detail, how in the name of heaven would the Liberal Party of Canada think Canadians would have any confidence in some kind of a negotiating process proceeding just because there is a different administration in Washington? As a matter of fact, I think what we know quite well is that the Clinton administration is likely to be not less protectionist but more protectionist. So I can't understand for the life of me where the Liberal Party of Canada is coming from.

Quite clearly, I think Clinton has his priorities straight in the sense that he is prepared to say, look, the previous Bush administration ignored environmental issues, ignored issues affecting the labour force, and I do not think we should enter into an agreement that does this. But in terms of what he sees coming out of it with... he has much more interest in American interests, as you would expect, and a hell of a lot more clout to bring to bear to come out of it with changes that will further benefit American interests.

It is a favourite pastime of Tories and Liberals to try to say that somehow New Democrats are putting their heads in the sand when they say we should be starting from a new position in regard to negotiating these matters. If the U.S. administration is interested in our trying to move toward a fairer, more level playing field in terms of labour standards, in terms of environmental standards, of course an NDP administration would and should be interested in entering into those kinds of agreements, but none of it depends upon the continuation of the disastrous free trade deal or our plunging further into an abyss by proceeding with NAFTA.

## [Translation]

de parafer et de signer l'Accord avant d'avoir pleinement exploité cette occasion.

Recommanderiez-vous au Canada de tenter de renégocier l'Accord, ou serait-il vain d'essayer, selon vous? Le gouvernement canadien devrait-il simplement dire qu'il n'essaiera pas de négocier avec le nouveau gouvernement et qu'il veut simplement tuer cet accord sans tenter de le renégocier?

**Mme McDonough:** J'ai déjà dit sans équivoque qu'à mon avis, l'Accord de libre-échange devrait être abrogé et que l'ALÉNA devrait être mis au rancart.

Je pense qu'il est naïf à l'extrême de la part du gouvernement, qu'il s'agisse d'un gouvernement conservateur, libéral ou néo-démocrate, de penser que les Américains songeraient maintenant à renoncer à certains des avantages très considérables qu'ils ont obtenus dans l'ALÉNA et à offrir de meilleures conditions au Canada.

Il y a quelques semaines, j'ai entendu M. Herb Gray s'exprimer à ce sujet. J'ai été vraiment stupéfait par sa naïveté et j'ai été renversé de le voir absolument incapable de donner des détails sur les changements importants qu'un gouvernement libéral essaierait d'imprimer. Comment le Parti libéral du Canada peut-il penser que les Canadiens auraient confiance en un processus de négociations quelconque qui pourrait être entamé simplement parce qu'il y a un nouveau gouvernement à Washington? En réalité, nous savons très bien, je pense, que le gouvernement Clinton ne sera probablement pas moins protectionniste que le gouvernement précédent, mais plutôt davantage. Par conséquent, je n'arrive tout simplement pas à comprendre le raisonnement du Parti libéral du Canada.

Il est absolument évident, à mon sens, que Bill Clinton connaît ses priorités, puisqu'il est prêt à dire que le gouvernement Bush ne s'est pas occupé des problèmes d'environnement ni de ceux touchant la main-d'oeuvre, et qu'il estime ne pas pouvoir signer un tel accord. Pour ce qui est de savoir ce qu'il pense en retirer... il a certainement beaucoup plus à coeur les intérêts américains, c'est normal, et il aura certainement beaucoup plus de poids que nous pour obtenir des changements favorisant davantage ces mêmes intérêts.

Le passe-temps favori des conservateurs et des libéraux semble être d'accuser les Néo-démocrates de pratiquer la politique de l'autruche lorsqu'ils disent que nous devrions négocier ces questions à partir d'une nouvelle position. Si le gouvernement américain est disposé à fixer avec nous des règles du jeu plus équitables pour ce qui est des normes relatives au travail ou à l'environnement, un gouvernement néo-démocrate serait certainement prêt à entreprendre la négociation de ce genre d'accord, mais rien de tout cela ne dépend du maintien du désastreux Accord de libre-échange ou de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, qui nous ferait sombrer davantage dans l'abîme.

## [Texte]

What Clinton is really talking about is the approach the European Community used, which was to recognize that the impact of such a trade agreement in the absence of negotiating common standards with respect to labour, the environment and so on is to drive standards toward the lowest common denominator instead of trying to move toward higher standards desperately needed in all jurisdictions.

**The Chairman:** I will be coming back to this side. Next is Mr. Casey.

**Mr. Casey (Cumberland—Colchester):** Welcome, Ms McDonough. You have a lot more faith in government than I do. I don't believe the government can control all the things you feel they can. You said Canada can truly shape its own future. I feel that in the global economy, business and international business is going to have a big say in what happens, whether or not there are free trade agreements.

I am a car dealer and have been involved in the car business all my life. One of the first things you mentioned was the Auto Pact and cars in the car industry. I remember the days long before there were any free trade agreements or NAFTA. When I graduated from high school anybody could go to Ontario and get a good job with high wages and good benefits in the car industry. This does not happen now because the jobs have gone all over the place all over the world.

I am a North American domestic car dealer. A few years ago my cars were made in North America and now I have them made in Japan and Korea. Many parts are made in South America and Europe. I have a Mercury Tracer that is made in Mexico. This production was shifted to Mexico long before there was even talk about a NAFTA or a free trade agreement. It is just the way global business is shifting.

The Japanese are also finding they cannot compete because their wages are so high. They are now actually building cars in Mexico and in other countries with lower wages. In time, that will change and then Mexican industries will "sublet" their labour somewhere else. The global economy is going to have a lot to say about what happens, where business goes, and where the jobs are.

• 1000

In North America, Canada makes up about 7% of the population of the three countries of Mexico, U.S.A. and Canada. In a couple of decades, 20 years or 30 years, we'll be even less. We will be 5% or 6%. I don't think we can say we're going to do it this way and never mind everybody else. I think we have to be part of the system.

I know there are a lot of specifics you're against, but do you agree with that in general, or should we be part of the system, part of this hemispherical or continental economy? Should we be part of that or not?

## [Traduction]

M. Clinton parle, en réalité, du point de vue adopté par la Communauté européenne, qui consiste à dire que l'adoption d'un tel accord sans avoir négocié de normes communes en ce qui concerne le travail, l'environnement et d'autres questions, ne peut que ramener les normes au plus bas dénominateur commun, alors qu'on devrait rechercher des normes plus élevées, dont tous les pays ont désespérément besoin.

**Le président:** Je redonnerai tantôt la parole à quelqu'un de ce côté-ci. M. Casey a maintenant la parole.

**M. Casey (Cumberland—Colchester):** Je vous souhaite la bienvenue, M<sup>me</sup> McDonough. Vous avez beaucoup plus confiance que moi dans le gouvernement. Je ne crois pas que le gouvernement puisse contrôler autant de choses que vous pensez. Vous dites que le Canada peut vraiment façonner lui-même son avenir. J'ai l'impression que l'économie mondiale, les entreprises internationales auront une énorme influence sur l'avenir, qu'il y ait ou non des accords de libre-échange.

Je suis concessionnaire d'automobiles et j'ai travaillé toute ma vie dans ce secteur. L'une des premières choses que vous avez mentionnées a été le Pacte de l'automobile et l'industrie automobile. Je me suis souvenu de l'époque bien antérieure à tout accord de libre-échange ou à l'ALÉNA. Lorsque j'ai terminé mes études secondaires, n'importe qui pouvait aller en Ontario et trouver un bon emploi bien payé et bénéficier de bons avantages sociaux dans l'industrie automobile. Ce n'est plus le cas maintenant, parce que les emplois sont partis du pays.

Je suis concessionnaire canadien de voitures nord-américaines. Il y a quelques années, mes voitures étaient fabriquées en Amérique du Nord et maintenant elles sont fabriquées au Japon et en Corée. De nombreuses pièces viennent d'Amérique du Sud et d'Europe. J'ai une Tracer Mercury qui est fabriquée au Mexique. La production a été transférée au Mexique bien avant qu'on parle d'un ALÉNA ou d'un quelconque accord de libre-échange. C'est simplement ainsi que l'industrie évolue à l'échelle mondiale.

Les Japonais se rendent compte également qu'ils ne peuvent pas faire face à la concurrence, parce que leurs salaires sont trop élevés. Ils construisent donc des voitures au Mexique et dans d'autres pays où les salaires sont moins élevés. Avec le temps, les choses vont encore changer et les industries mexicaines «sous-loueront» à leur tour leur main-d'œuvre ailleurs. L'économie mondiale aura une influence sur ce qui se passera, sur l'emplacement des entreprises et sur la répartition des emplois.

Le Canada représente environ 7 p. 100 de la population totale des trois pays d'Amérique du Nord. Dans quelques décennies, dans 20 ans ou 30 ans, nous pèserons encore moins dans la balance et nous ne compterons plus que pour 5 ou 6 p. 100. Je ne pense pas qu'il nous soit possible d'agir en toute indépendance, sans tenir compte des autres. Je pense qu'il nous faut adhérer au système.

Je sais qu'il y a beaucoup de détails qui vous dérangent, mais dans l'ensemble, êtes-vous favorable à l'accord? Autrement dit, est-ce que nous devrions nous joindre au système, faire partie de l'économie continentale? Est-ce que nous devrions oui ou non nous intégrer au système?



[Text]

**Ms McDonough:** Mr. Casey, I don't intend any disrespect by saying this, but you opened your questioning by saying that I seem to have more faith in government than you do. My reaction is that you seem to have a lot more faith in multinational corporations than I do. I think that gets to the heart of the issue.

The issue is whether the people of a sovereign nation should, through their democratic processes, have some opportunity to chart their own economic and social destiny, or whether they should literally abandon the means at their disposal to attempt to have some shape into the hands of transnational and multinational corporations who, let's face it, have one purpose for existence, namely, to maximize a profit. That's fine, that's what they are. We know that's what they are. We know that globalization is a phenomenon that is happening.

The issue is how the government deals with the process of globalization. Do they surrender completely any control over the economic instrument, over their ability to map out an economic strategy, or given the reality of globalization, given the fact of life that capital will flee to wherever it can get the greatest return, what will they do to try to minimize the adverse effect on our economy as a result of that process?

**Mr. Casey:** Is that a yes?

**Ms McDonough:** It's my view that it is irresponsible in the extreme to say, oh, well, the money is going to flow, and the jobs are going to go to where the greatest profit can be realized, and there is very little we can about it.

There are things we can do about it. We can put conditions on the trade that takes place. We can say, yes, you can manufacture your cars wherever you want, but if you're going to sell them in our market, then there's going to be some quid pro quo in terms of Canadian content, or in terms of some negotiated offset, that you bring your cars in and we get to bring something else in.

The fact of the matter is, you cannot do that in such a relationship where the economic giant south of the border is the sole force that influences those choices we make at the expense of our trading relationships with other parts of the world.

Also, looking at what the effects of the free trade agreement have been in what is so clearly a one-sided situation, I am sure, Mr. Casey, you are very aware of some of the statistics, and there are many, about the impact of free trade. I'm sure you'll present to me some arguments that persuade you absolutely that we're the beneficiary. I don't know how you can argue that when there were two fundamental purposes of the trade deal, as presented by your government. One was to give us secure access to American markets, and we clearly have not gotten that. The other purpose was supposedly to open the doors to greater foreign investment that would benefit the Canadian economy.

[Translation]

**Mme McDonough:** Monsieur Casey, je ne voudrais pas vous froisser, mais vous avez commencé à poser vos questions en faisant observer que j'avais plus confiance que vous dans le gouvernement. Mon sentiment est que vous semblez avoir plus confiance que moi dans les entreprises multinationales. Et je pense que l'on touche ici à l'essentiel de la question.

La question est de savoir si la population d'un pays souverain doit pouvoir choisir de façon démocratique sa destinée économique et sociale, ou si elle doit abandonner tous les moyens qu'elle a à sa disposition pour s'en remettre aux entreprises transnationales ou multinationales, dont la raison d'être est, reconnaissons-le, de faire le plus de profits possibles. C'est très bien comme ça, les choses sont ainsi; nous savons à qui nous avons affaire. Nous savons aussi que la mondialisation existe.

La question consiste à savoir comment le gouvernement réagit au phénomène de la mondialisation. Renonce-t-il à tout contrôle sur l'économie, à toute participation à l'élaboration d'une stratégie économique? Ou, vu la mondialisation et le fait que les investisseurs se précipiteront là où les profits seront les plus élevés, comment le gouvernement s'efforcera-t-il de réduire au minimum les effets négatifs d'une telle évolution sur notre économie?

**M. Casey:** Est-ce un oui?

**Mme McDonough:** Je suis d'avis qu'il est totalement irresponsable de dire: «Bah, que voulez-vous, les capitaux vont fuir, et les emplois se déplaceront vers les endroits où les plus grands profits peuvent être réalisés, mais nous ne pouvons pas y faire grand-chose.»

Il y a pourtant des initiatives que nous pouvions prendre. Nous pouvons mettre des conditions aux échanges commerciaux et dire, par exemple: «Vous pouvez fabriquer vos voitures où vous voulez, mais si vous comptez les vendre sur notre marché, il va falloir que vous nous offriez des compensations quant au contenu canadien, ou négocier d'autres retombées; vous pouvez nous vendre vos automobiles, mais à condition que nous puissions importer autre chose de chez vous.

Le fait est qu'il n'est pas possible d'agir de la sorte dans une relation où le géant économique au sud de la frontière représente l'unique force influant sur les choix que nous effectuons au détriment de nos relations commerciales avec les autres régions du monde.

En outre, regardons quelles ont été les conséquences de l'Accord de libre-échange, qui est manifestement un arrangement inéquitable. Vous connaissez, j'en suis certaine Monsieur Casey, les nombreuses statistiques existant à cet égard. Je ne doute pas que vous allez avancer des arguments démontrant que vous êtes absolument persuadé que nous sortons gagnants de cet arrangement. Je ne sais pas comment vous pouvez dire une chose pareille, alors que votre gouvernement avait prétendu que cet accord commercial avait deux objectifs fondamentaux: nous assurer l'accès au marché américain, ce que nous n'avons bien évidemment pas obtenu, et attirer de nouveaux investissements étrangers qui profiteraient à l'économie canadienne.

[Texte]

Of the money that has come into Canada from U.S. interests since the free trade deal went into effect, over 93% has been spent for the sole and express purpose of buying up Canadian ownership and control of our industry. Less than 7% has been new investment that has generated new economic activity.

Look at the outflow of Canadian jobs. The City of Buffalo alone has been the beneficiary of 900 companies that have relocated from Canada into the U.S. in the last three years.

I don't see that any of that benefits us. What I see is that we become less and less the masters of our own destiny.

• 1005

**Mr. Casey:** Do you think we should be part of the continental economy? That's the question.

**Ms McDonough:** We're part of a global economy in which we have to make choices, as a sovereign nation, about how we conduct our own affairs and how we advance our own interests. I think in a democracy, the responsibility of government is to advance the interests of the people of a country, not the multinational corporations that are footloose around the globe.

**Mr. Casey:** You also said that we should be part of the continental economy and that we should make deals.

**Ms McDonough:** You asked me if we should be part of the global economy. I said that's a reality.

**Mr. Casey:** It is a reality. You also said that we should negotiate and make deals so that if they can have access to our market, we should have access to theirs. That's what this free trade agreement is.

**Ms McDonough:** But it's a very bad one.

**Mr. Casey:** You're not against it in principle, just this one.

**Ms McDonough:** No, I'm very much in favour of negotiating deals that are reasonable. I think we have to go on doing that with all of our trading partners. We have to strengthen those relationships, not just with one partner to the south, but on a multilateral basis.

**Mr. Casey:** Considering that 90% of our exports are to the U.S., should we have a North American Free Trade Agreement?

**Ms McDonough:** I don't think there—

**Mr. Casey:** Should it be on your terms, or on different terms than we have now?

**Ms McDonough:** No, I don't think a North American Free Trade Agreement is the way to go.

**Mr. Casey:** What would you propose?

**Ms McDonough:** For one thing, we've barely scratched the surface in terms of understanding the implications for the rest of the Americas to enter into this Canada-U.S.-Mexico trade agreement. Although the analogy may not be perfect, in

[Traduction]

De tous les capitaux qui sont entrés au Canada en provenance des États-Unis depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, plus de 93 p. 100 avaient pour seule et unique raison d'être l'achat d'entreprises canadiennes et la prise de contrôle de notre industrie. Moins de 7 p. 100 de ces capitaux représentaient de nouveaux investissements générateurs de nouvelles activités économiques.

Parlons de l'exode des emplois canadiens. Au cours des trois dernières années, à elle seule la ville de Buffalo a bénéficié du déménagement de 900 entreprises canadiennes.

Je ne vois pas en quoi tout cela nous avantage. Je constate au contraire que nous sommes de moins en moins maîtres de notre destinée.

**M. Casey:** Pensez-vous que nous devrions nous intégrer à l'économie continentale? Là est la question.

**Mme McDonough:** Nous faisons partie d'une économie mondiale au sein de laquelle nous devons faire des choix, en tant qu'État souverain, quant à la façon dont nous souhaitons administrer nos affaires et défendre nos intérêts. Je pense que dans une démocratie, il incombe au gouvernement de défendre les intérêts de la population, plutôt que celle des entreprises multinationales qui n'ont pas de patrie.

**M. Casey:** Vous avez également déclaré que nous devrions être partie prenante à l'économie continentale et que nous devrions conclure des accords.

**Mme McDonough:** Vous m'aviez demandé si nous devrions faire partie de l'économie mondiale. Je vous ai répondu que c'était déjà la réalité.

**M. Casey:** C'est effectivement une réalité. Vous avez aussi dit que nous devrions négocier et conclure des accords, de manière à ce qu'en échange de l'accès à notre marché nous ayons accès aux leurs. C'est l'objet même de l'Accord de libre-échange.

**Mme McDonough:** Mais c'est un très mauvais Accord.

**M. Casey:** Vous n'êtes donc pas opposée au principe, mais juste à cet Accord.

**Mme McDonough:** Non, je suis tout à fait favorable à la négociation d'ententes raisonnables. Je pense que nous devrions continuer d'en négocier avec nos partenaires commerciaux. Il faut que nous renforçons nos relations sur une base multilatérale, pas uniquement avec notre voisin du Sud.

**M. Casey:** Étant donné que 90 p. 100 de nos exportations sont à destination des États-Unis, devrait-il y avoir un Accord de libre-échange nord-américain?

**Mme McDonough:** Je ne pense pas qu'il y ait...

**M. Casey:** Devrait-il se faire à vos conditions, ou à d'autres conditions que celles prévues actuellement?

**Mme McDonough:** Non je ne pense pas qu'un Accord de libre-échange nord-américain constitue la bonne solution.

**M. Casey:** Que proposez-vous?

**Mme McDonough:** D'abord, nous avons à peine commencé à comprendre les conséquences de cet Accord commercial entre le Canada, les États-Unis et le Mexique pour les autres pays des Amériques. Même si l'analogie n'est



## [Text]

the same way we're the chickens in the yard being stomped on by the elephant immediately south of our border. The Central and South American countries are literally terrified of the negative and adverse impacts of the kind of trading relationships that are going to result with Mexico. I think their relationship is somewhat akin to ours with the U.S.

Again, it's clearly the multinationals that are going to benefit from those new arrangements, not the people of those countries.

**Mr. Casey:** Mexico has three times the population we have, and that's going to expand greatly. Whether we like it or not, they're going to be approximately 30% to 40% of the population of North America in a few decades. We'll be 5% or 6% of the population. They are going to home in on the same products we are selling now. Of our exports, 90% go to the U.S. Whether we like it or not, whether we try to control it or not, Mexico is going to target our markets and the same products that we make.

Don't you think we should have an agreement with them so that we can maintain access and maintain our 90% of our exports to the U.S.?

**Ms McDonough:** Frankly, if we were interested in entering into an agreement with Mexico, in which our interests could be balanced with their interests, then we would be much better off to enter into an agreement with Mexico.

The problem is that when we enter into the kind of agreement that is proposed in NAFTA, it's very clear how the U.S. interests are advanced and not so clear how either Mexican or Canadian interests are advanced.

I actually have an aunt, my mother's sister, who has lived for 47 years in Mexico City and is very much a student of North American trade relationships. For at least 20 years she has commented how really disappointing it is, and how short-sighted it is, for Canada not to be fostering more active trade with Mexico. To do it through NAFTA is to largely jeopardize the kind of strong trading relationships we could have with Mexico, to the benefit of both nations.

**Mr. Rideout (Moncton):** On page 2 of your brief say, "peripheral regions like the Maritimes desperately need a trade policy and an overall strategy", and that you're "dedicated to increasing community control of our resources" and so on. Maybe you could give me the foundation of that trade policy.

**Ms McDonough:** Basically, you are asking what should be the basis of the type of economic development strategy that I would envision for a Nova Scotian in Atlantic Canada.

## [Translation]

pas parfaite, cela ressemble un peu à un éléphant dans un magasin de porcelaine, l'éléphant étant bien entendu les États-Unis. Les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud sont littéralement terrifiés par les conséquences négatives que l'ALÉNA aura pour leurs relations commerciales avec le Mexique. Je pense que leurs relations s'apparentent d'une certaine façon à celles que nous entretenons avec les États-Unis.

J'y reviens, ce sont bien évidemment les multinationales qui bénéficieront de ces nouveaux arrangements et non la population de ces pays.

**M. Casey:** Le Mexique est un pays trois fois plus peuplé que le Canada; et sa population continuera à beaucoup augmenter. Que cela nous plaise ou non, les Mexicains représenteront entre 30 et 40 p. 100 de la population de l'Amérique du Nord dans quelques décennies. Nous n'en représenterons que 5 ou 6 p. 100. Et ils vont se diriger automatiquement sur les produits mêmes que nous vendons actuellement. Quatre-vingt-dix pour cent de nos exportations se font vers les États-Unis; que cela nous plaise ou pas, que nous tentions de maîtriser la situation ou pas, le Mexique va s'attaquer à nos marchés avec les mêmes produits que ceux que nous fabriquons.

N'êtes-vous pas d'avis que nous devrions passer un accord avec eux de manière à préserver notre accès aux marchés américains et à protéger 90 p. 100 de nos exportations?

**Mme McDonough:** À franchement parler, si cela nous intéressait de conclure avec le Mexique un accord, aux termes duquel nos intérêts respectifs seraient équilibrés, il vaudrait en effet beaucoup mieux conclure directement un accord avec ce pays.

Le problème lorsque l'on conclut une entente comme l'ALÉNA, c'est que l'on voit très bien comment les intérêts américains sont favorisés, et beaucoup moins clairement ceux du Mexique et du Canada sont servis.

J'ai une tante, la soeur de ma mère, qui habite Mexico depuis 47 ans et qui s'intéresse beaucoup aux relations commerciales nord-américaines. Depuis au moins 20 ans, elle répète qu'il est vraiment dommage, et peu perspicace de la part du Canada, de ne pas encourager davantage le commerce avec le Mexique. Recourir à l'ALÉNA, c'est compromettre dans une large mesure les relations commerciales solides que nous pourrions avoir avec le Mexique, à notre avantage mutuel.

**M. Rideout (Moncton):** À la page 2 de votre mémoire vous déclarez que «les régions périphériques comme les Maritimes ont un besoin urgent de politiques commerciales et de stratégies globales», et que vous voulez «augmenter le contrôle de la collectivité sur ces ressources» et ainsi de suite. Vous serez peut-être en mesure de m'indiquer les fondements d'une telle politique commerciale.

**Mme McDonough:** Au fond, vous demandez ce qui devrait être le fondement du type de stratégies de développement économique que j'envisagerais pour un Néo-Écossais de la côte Atlantique du Canada.

[Texte]

**Mr. Rideout:** That's right, and particularly the trade policy, as well as the overall strategy to increase community control of our resources. I just wanted to get to the basis of that.

**Ms McDonough:** I think I've touched on a number of those principles throughout. What is very clear is that Nova Scotia, having had traditionally a resource-based industry, has shipped out our resources without the kind of value added that could have significantly improved our economy over time. We find ourselves in a situation where the Canadian government, instead of moving in the direction of strengthening that, is on an active program of deindustrializing Nova Scotia and Atlantic Canada.

For example, if we're going to have sound trade relationships, we have to figure out how we're going to get stuff to and from market. By the time you've virtually obliterated effective rail services, both passenger and freight, and in addition to that, despite the very clear commitment of Tory candidates in Atlantic Canada who ran in 1984 on the Mulroney ticket, completely failed to put in place a national shipbuilding policy and to strengthen our jobs in that sector of shipping, and so on, we still have no such policy in place.

We've entered into an agreement with the U.S. where the Jones Act continues to prevail. So they have reasonable requirements, akin to what exists in many, many other parts of the world, that if you're going to ship goods into the area, then there has to be a certain percentage of ownership and a certain percentage of jobs that are maintained in the area and so on. Those are only two examples.

I think we are also experiencing very serious problems in respect of the increasing concentration of industrial jobs in the heartland of Canada, while there also is the outflow of jobs to the south. We know unless we begin to build on our more community-based small enterprises to develop some solid kind of indigenous companies, we're going to have nothing left. There is no indication at all that the federal government has either recognized the problem or shown any interest in providing support for that alternate kind of development.

**Mr. Rideout:** Would you agree with me that the statistics of the trends would indicate that the resource-based sector is in decline and continues to be in decline and that this has, therefore, very serious ramifications for here?

**Ms McDonough:** Absolutely. That's why it's all the more serious that more and more of the information-based jobs, communications-type jobs, and so on, are pulling out of the region as well.

**Mr. Rideout:** With a proper free trade agreement and a proper North American Free Trade Agreement opening up access, particularly in the information sector, do you not see an opportunity for our products and an opportunity to make those more competitive and readily available to a larger market, rather than in effect trying to build some walls?

[Traduction]

**M. Rideout:** Tout à fait, et notamment en ce qui concerne la politique commerciale et la stratégie globale visant à améliorer le contrôle de la collectivité sur ces ressources. J'aimerais que l'on aille au fond des choses dans ce domaine.

**Mme McDonough:** Je pense y avoir fait allusion à plusieurs reprises déjà. Ce qui est très clair, c'est que la Nouvelle-Écosse, dont l'industrie est traditionnellement axée sur les ressources, les a exportées sans qu'il y ait localement aucune valeur ajoutée, ce qui avec le temps aurait énormément amélioré notre économie. Nous nous retrouvons dans une situation où le gouvernement canadien, au lieu d'agir dans le sens qu'il faudrait, entreprend un programme de désindustrialisation active de la Nouvelle-Écosse et des Maritimes.

Par exemple, pour avoir des solides relations commerciales, il faut avoir les moyens d'acheminer des marchandises dans les deux sens. Alors que vous avez pratiquement démantelé les services ferroviaires pour les passagers et les marchandises, et qu'en plus, en dépit des engagements très clairs pris dans les Maritimes par les candidats conservateurs qui se sont présentés en 1984 sous la bannière de M. Mulroney, vous n'avez rien fait pour mettre en oeuvre une politique nationale de construction navale ni pour renforcer l'emploi dans ce secteur, etc., et nous attendons toujours la mise en place d'une politique.

Nous avons conclu avec les États-Unis un accord qui ne remet aucunement en cause la Loi Jones. Ils imposent ainsi des conditions raisonnables, semblables à celles qui existent dans un très grand nombre d'autres régions du monde, voulant que si vous expédiez des produits dans une région, il faut que les résidents y détiennent, entre autres, un certain pourcentage de la propriété et des emplois. Il ne s'agit que de deux exemples.

Je pense que nous rencontrons également de très graves problèmes à cause de la concentration croissante des emplois industriels dans le centre névralgique du Canada, et de l'exode parallèle de ces mêmes emplois vers le sud. Nous savons qu'à terme, il ne nous restera plus rien, à moins que nous capitalisons sur les petites entreprises implantées dans les collectivités, pour développer de solides exploitations locales. Rien n'indique que le gouvernement fédéral a reconnu le problème, ou qu'il a manifesté un intérêt quelconque pour contribuer à ce genre de développement économique.

**M. Rideout:** Diriez-vous avec moi que les statistiques montrent que les industries axées sur les ressources sont en perte de vitesse et que la tendance se poursuivra; et que cela a, par conséquent, de très graves répercussions sur cette région?

**Mme McDonough:** Tout à fait. C'est pourquoi il est d'autant plus grave que de plus en plus des emplois axés sur l'information, sur la communication, etc., quittent également la région.

**M. Rideout:** Ne pensez-vous pas qu'un bon Accord de libre-échange et un bon Accord de libre-échange nord-américain qui nous ouvrent des portes, particulièrement dans le domaine de l'information, constituent une chance pour nos produits et qu'ils nous permettent de les rendre plus compétitifs et de les distribuer sur un plus vaste marché. N'est-ce pas préférable à ériger des barrières?



[Text]

**Ms McDonough:** Oh, of course. It would be ridiculous to sit here and pretend that we're not a trading nation that needs to work on our trading relationships. The issue is whether the NAFTA is a good deal and whether it moves us in a more positive direction than the free trade deal does or whether it moves us in a more negative direction. It's very much our view that it takes the worst aspects of the free trade deal, locks us into those, and adds some further adverse components.

**Mr. Rideout:** I was just confused at first, but I think that clarifies it.

The national New Democratic Party is opposed to any free trade agreement. They don't think we should be entering into these things at all. I'm glad you share the view that we should be trying to enter into trade agreements so that they can allow our economy here in Atlantic Canada to shift and to develop and to move into the new sphere.

**Ms McDonough:** I don't want to argue with your interpretation. That will have to be between you and your New Democrat colleagues in the House of Commons. But I think you've misrepresented their view that they don't think we need to enter into trade agreements. I'm quite familiar with the policy of the New Democratic Party. It does not propose we not enter into trade agreements. Clearly these are not good agreements and we should get the hell out of them.

• 1015

**Mr. Rideout:** Okay. I don't argue the point on whether these agreements are good or bad. I think there are a lot of bad effects with them. But your national party just had a debate on Friday. The sum and substance of its motion was to not enter into any free trade agreements at all.

I found that rather shocking, because I think that's the only answer here in Atlantic Canada. They must be proper agreements and I don't think we have them in this case.

In your report you also said these deals are guilt-edged invitations for corporations to maximize their profits at the expense of workers and communities and regions that made them rich in the first place, smoothing the way for a rapid withdrawal and transfer of capital.

I just wondered, because it would help the committee later on, has the NDP carried out studies or does it have background or support documentation for that statement? Maybe you could make that information available to the committee so we could study it.

**Ms McDonough:** In the same way you have, I've tried to familiarize myself with and research whatever available documentation there was. I'm certainly overwhelmingly persuaded we have a serious problem with the outflow of our

[Translation]

**Mme McDonough:** Si, bien sûr. Il serait ridicule d'attendre sans rien faire et de prétendre que nous ne sommes pas une nation commerçante qui doit s'efforcer d'entretenir ses relations commerciales. La question est de savoir si l'ALÉNA constitue une entente intéressante, et si il nous mène à une situation plus favorable que celles auxquelles on aboutit avec le libre-échange; ou si, au contraire, il nous entraîne vers une situation encore moins favorable. Nous sommes convaincus que l'ALÉNA conserve les pires éléments de l'Accord de libre-échange, nous emprisonne dans leur carcan, et qu'il introduit en plus de nouveaux éléments négatifs.

**M. Rideout:** Je ne comprenais pas très bien au départ, mais je pense que cela clarifie des choses.

Au niveau national, le Nouveau Parti Démocratique est opposé à la conclusion de tout accord de libre-échange. Il ne pense pas que nous devrions participer à de tels arrangements. Je suis heureux de voir que vous partagez l'opinion que nous devrions nous efforcer de conclure des accords commerciaux de manière à permettre à notre économie locale, dans les Maritimes, d'évoluer, de se développer, et d'entreprendre de nouvelles activités.

**Mme McDonough:** Je n'ai pas l'intention de discuter votre interprétation. Je vous laisse le soin d'en débattre avec vos collègues du Nouveau Parti Démocratique à la Chambre des communes. Mais je pense que vous avez mal interprété leur point de vue en prétendant qu'ils ne souhaitent pas que nous concluions des accords commerciaux. Je connais assez bien la politique du Nouveau Parti Démocratique, et elle n'interdit pas la conclusion d'accords commerciaux. Manifestement, il ne s'agit pas en l'occurrence d'accords satisfaisants, et nous devrions en sortir le plus vite possible.

**M. Rideout:** Parfait! Mon propos n'est pas de faire valoir qu'il s'agit de bons ou de mauvais accords. Je pense qu'ils n'ont pas que des bons côtés. Votre parti, au niveau national, a débattu de la question vendredi, et essentiellement, sa motion préconisait de ne conclure aucun accord de libre-échange.

J'ai trouvé la chose plutôt choquante, car je considère que les accords de libre-échange sont la seule solution pour les Maritimes. Il doit s'agir évidemment d'accords satisfaisants, et je ne pense pas que ce soit le cas en l'occurrence.

Vous dites également dans votre rapport que ces accords ouvrent des perspectives idéales aux grandes entreprises cherchant à maximiser leurs profits aux dépens des travailleurs, des collectivités et des régions qui les ont enrichies à l'origine et qui préparent le terrain pour un retrait et un transfert rapides des capitaux.

J'aimerais savoir, parce que cela aiderait le Comité plus tard, si le NPD a réalisé des études, ou s'il dispose d'informations ou de documentation pour appuyer cette affirmation? Il vous serait peut-être possible de transmettre cette information au Comité de manière qu'il puisse l'étudier.

**Mme McDonough:** Tout comme vous, j'ai essayé de m'informer et de prendre connaissance de la documentation existante. Je suis profondément convaincue qu'il existe un grave problème d'exode de capitaux canadiens. Problème qui

[Texte]

own capital from this country. The problem is further exacerbated by the fact that those multinational corporations that have head offices in Detroit, Dallas, Chicago or wherever succeed in escaping a lot of Canadian taxes. We do a very poor job of making them pay taxes.

We all know what a serious problem we have with the debt, yet we do very little to harness the outflow of both tax revenues and profits from this country to those parent companies. I think there is much we could do to address that problem, which the Government of Canada has clearly chosen not to do.

**Mr. Rideout:** There is one other area I found interesting in your brief. You said rather than looking to Mexico and South America we should be looking to Japan and the Far East, where disposal income and advanced economic development provide a much better basis for improved trade.

I think a lot of people are of the same view that the Pacific Rim opens up many possibilities for us. In the little bit of research I've done, we haven't had any major success in attracting Pacific Rim involvement compared with Vancouver, Calgary or even Toronto.

It's been suggested we should look at the triangle, which history has presented to us, of Europe, the Caribbean and Central and South America. Over the last 150 years, that triangular trade has been a sustaining element. I gather you feel we should be moving more toward the Pacific Rim.

**Ms McDonough:** I want to say that when I reread that portion, I wished I had oriented it differently. I'm going to take your question as valid criticism. It's not my intention in any way to suggest an either/or situation, and we should only be looking at the Far East. I think we have to diversify in all directions.

As I've indicated here, I think that clearly means we strengthen our trading relationships in all directions. I did not intend to exclude the Caribbean, Central and South America. I think it would benefit Canada and the Caribbean, Central and South American nations more if we did not do it as an adjunct to the U.S. giant in the partnership.

**The Chairman:** Chris Axworthy was to be here this morning from the New Democratic Party. I regret to announce Chris's father passed away yesterday so obviously Chris has his priorities right. Brian Gardiner is replacing him, but Mr. Gardiner is not due until about 11 a.m.

So that's why Mr. Axworthy is not here. I mention that because we're all good friends of Chris back home.

My part of Ontario is where the Uniroyal-Goodrich facilities are located. Currently there are two plants. One of them is in the process of closing down with a loss of about 800 jobs. That's the nature of the tire industry.

[Traduction]

est en outre exacerbé par le fait que les entreprises multinationales qui possèdent des sièges sociaux à Détroit, Dallas, Chicago ou ailleurs réussissent à se soustraire au fisc canadien. Nous ne faisons pas du bon travail à cet égard.

Nous sommes tous au courant du grave problème de la dette, et pourtant nous ne faisons pas grand-chose pour essayer d'enrayer l'exode des recettes fiscales et des bénéfices rapatriés en dehors du pays par ces maisons mères. Je pense qu'il y aurait beaucoup à faire dans ce domaine et que le gouvernement du Canada a décidé de laisser les choses en l'état.

**M. Rideout:** Il y a un autre aspect de votre mémoire que j'ai trouvé intéressant. Vous prétendez qu'au lieu de regarder vers le Mexique et l'Amérique du Sud, nous devrions nous tourner vers le Japon et l'Extrême-Orient, où le revenu disponible et le degré de développement économique offrent de bien meilleures perspectives pour le commerce.

Selon moi, beaucoup de gens pensent également que les pays riverains du Pacifique nous offrent de nombreux débouchés. D'après les recherches limitées que j'ai faites, nous n'avons pas eu beaucoup de succès auprès de ces pays, comparativement à Vancouver, Calgary ou même Toronto.

D'aucuns pensent que nous devrions prospecter dans le triangle constitué par l'Europe, les Caraïbes, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, où nous avons des liens historiques. Au cours des 150 dernières années, ce commerce triangulaire a constitué un élément constant de notre activité. Si je comprends bien, vous souhaiteriez que nous nous intéressions plutôt aux pays riverains du Pacifique.

**Mme McDonough:** Je dois avouer qu'en relisant cette partie de mon mémoire, j'aurais préféré avoir dit les choses autrement. J'accepte votre question comme une critique valable. Ce n'était pas mon intention de proposer une alternative et de soutenir que nous devrions uniquement nous tourner vers l'Extrême-Orient. Je pense au contraire que nous devrions envisager des échanges dans toutes les directions.

Comme je l'ai dit ici, cela signifie évidemment que nous devons renforcer nos relations commerciales avec tous les pays. Mon intention n'était pas d'exclure les Caraïbes, l'Amérique centrale ou l'Amérique du Sud; je pense que le Canada, les Caraïbes, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud y gagneraient si notre pays n'était pas un simple appendice du géant américain.

**Le président:** Chris Axworthy était supposé venir ce matin pour représenter le Nouveau Parti Démocratique. J'ai le regret de vous annoncer que son père est décédé hier et qu'évidemment, il avait d'autres priorités que de venir ici. Brian Gardiner est censé le remplacer, mais il n'arrivera que vers 11 heures.

C'est pourquoi M. Axworthy n'est pas parmi nous. Je vous en parle parce que nous sommes tous des bons amis de Chris dans notre région.

Dans ma région de l'Ontario il y a deux usines de la société Uniroyal-Goodrich. L'une d'elles est sur le point de fermer, ce qui entraînera la perte d'environ 800 emplois. Ainsi va l'industrie des pneumatiques.



[Text]

• 1020

Also in your brief you mentioned labour force adjustment boards, and other provinces being substantially ahead. I can tell you that's not true in Ontario. We're also struggling with the idea, and it's still a long way yet before we'll see where the rubber hits the road there.

You talked about the Auto Pact as an example of the sector-by-sector trade approach. Of course I think we have to recognize that to do that type of agreement today requires two criteria. One, it requires GATT approval. The second thing it requires is another country that wants sector-by-sector agreements only. I can assure you the United States doesn't want to participate that way.

In a response perhaps to Mr. Casey, you indicated that, for example, on automobiles, we might ask for trade in auto, but ask for some quid pro quo, some sort of content rule. If they didn't want to give us content in this sector, then maybe in that sector.

Once you start getting into sector by sector, it starts to expand into other areas. Don't you run into the fear of only having two or three sectors where you start playing one sector clearly against the other? In other words, the auto industry says that this is a win for them, but the steel industry says that they've been sold out. Or supply management farmers say that they've been sold out. Can't you envision those type of difficulties taking place?

**Ms McDonough:** I think what you've described is perfectly accurate. These things are immensely complicated. There is no way for them to be just pure and simple. But the reality is that the alternative effectively surrenders much control over any aspect of your trade relationships. It's a decision to put yourself at the mercy of forces that are absolutely beyond your control, not because multinational corporations are some kind of evil force, but because they exist for a reason very different to that for which democratic nations exist. They are accountable to absolutely no one except their shareholders.

**The Chairman:** Wouldn't that relationship still apply in a sector-by-sector relationship?

**Ms McDonough:** No, I don't think so. You're talking about agreements that can be done in a partnership where there is meaningful participation by those involved in the sector—the industry, the worker, and the community interests affected.

But when you take this type of global agreement that is so absolutely all-pervasive and all-encompassing, and enter once and for all into a NAFTA kind of arrangement, then you're effectively robbing the partners in the industry from having any real input. It amounts to a surrender in the face of what already are very difficult challenges in terms of the mobility of capital.

[Translation]

Vous parlez également dans votre mémoire de programmes de réadaptation de la main-d'oeuvre, et que d'autres provinces possèdent dans ce domaine une certaine avance. Je peux témoigner que ce n'est pas le cas en Ontario. Nous étudions également cette idée d'arrache-pied, mais nous sommes loin du jour où les choses déboucheront sur du concret.

Vous avez cité le Pacte de l'automobile comme exemple d'une approche commerciale secteur par secteur. Il faut bien sûr reconnaître que deux conditions sont nécessaires si l'on veut conclure de tels accords à notre époque. D'abord, il faut obtenir l'autorisation du GATT; ensuite, il faut qu'un autre pays accepte de conclure des accords secteur par secteur. Je peux vous assurer que les États-Unis ne sont pas intéressés par ce genre de chose.

En réponse à M. Casey, je pense, vous avez indiqué que par exemple, qu'en ce qui concerne le secteur de l'automobile, nous pourrions rechercher des accords mais à condition qu'il y ait des mesures compensatoires semblables aux règles sur le contenu. S'il n'était pas possible d'obtenir de cette industrie des garanties concernant la teneur, on pourrait peut-être rechercher des compensations dans un autre secteur.

Une fois que l'on commence à négocier secteur par secteur, on se trouve rapidement entraîné dans d'autres domaines. Ne craignez-vous pas de n'avoir que deux ou trois secteurs pour lesquels vous puissiez jouer clairement au jeu des compromis réciproques? Autrement dit, l'industrie automobile juge que c'est intéressant pour elle, mais l'industrie de l'acier crie à la trahison. Ou les agriculteurs partisans de la régulation de l'offre considèrent qu'ils ont été trahis. N'envisagez-vous pas ce genre de difficultés?

**Mme McDonough:** Je pense que ce que vous dites est tout à fait exact. Tout cela est extrêmement compliqué, et on ne peut pas s'attendre à ce que les choses soient toujours claires et nettes. Mais la réalité est que l'alternative serait l'abandon de la majeure partie du contrôle que nous avons sur les relations commerciales. Cela reviendrait à décider de se mettre à la merci de forces sur lesquelles nous n'exerçons absolument aucun contrôle, non pas que les entreprises multinationales soient des forces diaboliques, mais simplement parce que leur raison d'être est très différente de celle des États démocratiques. Elles n'ont de compte à rendre à personne, à l'exception de leurs actionnaires.

**Le président:** Ces relations ne vaudraient-elles pas également dans le cas d'accords secteur par secteur?

**Mme McDonough:** Non, je ne crois pas. Il s'agirait d'ententes qui seraient conclues dans le cadre d'un partenariat ayant une signification réelle pour les parties prenantes à un secteur—l'industrie, le travailleur, et la collectivité.

En revanche, lorsque l'on parle d'un accord global dont les ramifications sont à la fois profondes et universelles, et que l'on s'engage une fois pour toute dans une entente du type ALÉNA, on prive en réalité ses partenaires des secteurs d'activité de toute possibilité d'exercer une influence quelconque. Cela revient à baisser les bras face aux problèmes déjà considérables que présentent la mobilité du capital.

**Le président:** Je vous remercie.

**The Chairman:** Thank you.

[Texte]

**Ms McDonough:** Thank you, Mr. Chairman. I do appreciate the explanation about Chris Axworthy, and obviously share with everyone the sadness about the death of his father.

I wonder if I might ask you to introduce the members, not just for my own sake, but for others who are here. Someone passed me a note suggesting it would be appreciated if people knew who was on the panel.

**The Chairman:** I will introduce the panel. Bill Casey, of course, is from Nova Scotia. Francis LeBlanc also is from Nova Scotia. George Rideout is here, and my name is Pat Sobeski.

**Mr. Rideout:** I'm from New Brunswick.

**The Chairman:** I'm from southern Ontario.

**Ms McDonough:** Thank you very much for the opportunity to appear.

I would just reiterate that if anyone wants to assess how we have fared in relationship to the clear conditions a select committee of the Nova Scotia legislature set on any entry into such a trade agreement, I think it's a very useful exercise. As you can see from some of the examples I drew from Premier Cameron's brief to the legislature, we have failed utterly to achieve even one of what were stated as essential preconditions.

• 1025

**The Chairman:** We seem to have had a similar presentation from Gary Doer about Mr. Filmon.

**Ms McDonough:** I was completely unaware of that but now that you've mentioned it—

**The Chairman:** It was different content, but the general principle was certainly the same.

**Ms McDonough:** The general lesson to be learned also seems to be the same—beware of Tory governments at the provincial level selling out to Tory governments at the federal level. Thank you very much.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Chairman, for the purposes of the committee, I think it would be helpful to have a copy of the report of the select committee.

**Ms McDonough:** I hadn't thought of bringing that, but I'd be happy to supply one.

**The Chairman:** The clerk will get one.

**Mr. LeBlanc:** If that could be tabled for the committee and for all committee members, that would be helpful.

**The Chairman:** Our next witness is from the Halifax Board of Trade, J. Colin Dodds. Mr. Dodds is a director with the Halifax Board of Trade, and is Professor and Vice-President, Academic and Research, at St. Mary's University in Halifax. I hope I read everything correctly.

[Traduction]

**Mme McDonough:** Merci, monsieur le président. Je vous remercie de nous avoir expliqué l'absence de M. Chris Axworthy, et je suis triste comme nous le sommes tous d'apprendre le décès de son père.

Je me demande si ce serait trop vous demander de présenter les membres du Comité, non seulement pour ma propre information, mais également pour tous ceux ici présents. Quelqu'un m'a fait passer un petit mot pour me dire qu'il serait utile de connaître les membres du Comité.

**Le président:** Je vais vous les présenter: Bill Casey, de la Nouvelle-Écosse naturellement, Francis LeBlanc, également de la Nouvelle-Écosse; George Rideout est ici et je m'appelle Pat Sobeski.

**M. Rideout:** Je suis du Nouveau-Brunswick.

**Le président:** Je suis du Sud de l'Ontario.

**Mme McDonough:** Je vous remercie de m'avoir donné la possibilité de m'exprimer.

Pour terminer, je rappellerai que si quelqu'un veut évaluer la façon dont nous avons satisfait aux conditions particulières énoncées par le Comité spécial de l'Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse concernant la conclusion des accords commerciaux, c'est à mon sens un exercice très utile. Comme vous pouvez en juger à partir de certains des exemples tirés du mémoire transmis à l'Assemblée législative par le premier ministre Cameron, nous avons totalement échoué en la matière, même en ce qui a trait aux conditions préalables essentielles qui avaient été formulées.

**Le président:** Il semble que nous ayons entendu un exposé analogue de la part de Gary Doer au sujet de M. Filmon.

**Mme McDonough:** Je l'ignorais complètement, mais maintenant que vous m'en parlez. . .

**Le président:** Le contenu était différent, mais le principe général était certainement le même.

**Mme McDonough:** La leçon que l'on peut en tirer paraît également être la même. . . Méfiez-vous que des gouvernements conservateurs provinciaux se vendent au gouvernement conservateur fédéral. Je vous remercie.

**Le président:** Merci.

**M. LeBlanc:** Monsieur le président, dans l'intérêt du comité, je pense qu'il serait utile d'avoir un exemplaire du rapport du comité spécial.

**Mme McDonough:** Je n'avais pas pensé à en apporter, mais je me ferai un plaisir de vous en fournir un.

**Le président:** La greffière en obtiendra un.

**M. LeBlanc:** Il serait utile qu'il soit déposé au comité et accessible à tous les membres.

**Le président:** Notre prochain témoin est M. J. Colin Dodds, administrateur du Halifax Board of Trade, et professeur et vice-président des études et de la recherche, à l'Université Ste-Marie à Halifax. J'espère que je ne me suis pas trompé.



[Text]

**Dr. J. Colin Dodds (Director, Halifax Board of Trade):** Thank you, Mr. Chairman. Valerie Payn, the general manager of the Halifax Board of Trade, should have been with us but unfortunately she's ill. I also apologize for not having a written brief for you. We got fairly late notice of your hearings, but we do welcome the opportunity of presenting our views. Some of these views will be more individualistic, given that I'm doing the presentation.

I want to mention that I serve on a group called Voluntary Planning, a Nova Scotia partnership of union representatives, academics, business and government, as well as on the Nova Scotia Trade Council, but the views I express will not necessarily be endorsed by those various bodies.

I think we all recognize that we are facing a critical time for our country and for our region. The only real certainty is that the status quo is no longer an option. I get a little annoyed at times when people refer to this free trade issue as a free trade issue. I see it more as a fairer trade issue than as a free trade issue per se, and I look at it more in terms of an open trading system. We welcome the input we're having to the NAFTA debate, although obviously we have to recognize that the agreement will be signed shortly, and will be subject to scrutiny thereafter.

We're aware that the last free trade agreement was subject to a lot of scrutiny, nationally, regionally and locally, and of course there was an election. Having just had the referendum debates, we're also aware that opponents of any deal or anything can be quick to point out the short-term costs. There's no doubt that we have had painful restructuring in this region and elsewhere in Canada, but I am here to tell you that the Halifax Board of Trade does endorse the NAFTA agreement, as it did the free trade agreement.

We recognize that globalization and integration are facts of life. As the previous speaker illustrated, we have it at the corporate level. It's there at the regional level—the European Community, FTA and others—and it's occurring in the financial sector. So whether we like it or not, integration is occurring. These are givens. So as far as our board of trade is concerned, the issue is how we move on from there.

Mention has also been made of the GATT, again on a multilateral basis. One of the positive features that we think comes out of the FTA and the NAFTA is that sovereignty, and Canadian sovereignty, can still be preserved. We've seen in the European Community and Europe 1992, and in the Maastricht Treaty and the debates that occurred in many countries, including the U.K., that this issue of sovereignty, harmonization and economic benefits vis-à-vis perhaps political concessions is an issue that's dividing countries and dividing parties. We can see this particularly in the U.K.

[Translation]

**M. J. Colin Dodds (administrateur, Halifax Board of Trade):** Je vous remercie monsieur le président. Valerie Payn, qui est directrice générale du Halifax Board of Trade, aurait dû être parmi nous, mais malheureusement elle est malade. Je m'excuse également de ne pas avoir rédigé un mémoire à votre intention, car nous avons appris assez tard que vous alliez tenir des audiences. Néanmoins, je vous suis reconnaissant de m'accorder la possibilité de m'exprimer devant vous. Certaines de mes opinions auront un caractère plus personnel, étant donné que j'en fais moi-même l'exposé.

Je voudrais vous signaler que je fais partie d'un groupe appelé Planification volontaire, (Voluntary Planning), qui regroupe des représentants des syndicats, des milieux enseignants, des affaires et du gouvernement ainsi que du Nova Scotia Trade Council; toutefois les opinions que j'exprimerai ne sont pas nécessairement celles de ces groupes.

Je pense que nous admettons tous que notre pays et votre région traversent des temps difficiles. La seule certitude est que le statu quo ne constitue plus une option acceptable. Je suis parfois ennuyé d'entendre les gens parler de cette question de libre-échange comme d'un problème de libre-échange. Je pense qu'il s'agit plutôt d'un problème d'échange plus équitables et non d'une question spécifique de libre-échange; je l'envisage plutôt sous l'angle d'un système d'échanges plus ouvert. Nous sommes heureux de participer au débat sur l'ALÉNA, bien que nous nous rendions compte, évidemment, que l'accord sera signé sous peu quitte à faire l'objet, plus tard, d'un examen attentif.

Nous savons que le dernier accord de libre-échange a fait l'objet d'un examen minutieux, au niveau national, régional et local, et qu'il a bien sûr été suivi d'une élection. Compte tenu des débats qui ont entouré le récent référendum, on sait que les opposants à tout accord ont vite fait de souligner les coûts à court terme. Nul doute que nous avons vécu des restructurations douloureuses dans la région et ailleurs au Canada, mais je suis ici pour vous informer que le Halifax Board of Trade est en faveur de l'ALÉNA, comme il l'était de l'ALÉ.

Nous reconnaissons que la mondialisation et l'intégration sont des réalités. Comme l'a montré l'intervenant qui m'a précédé, cela est vrai notamment au niveau des entreprises. Tout comme au palier régional—la Communauté économique européenne, l'ALÉ et autres—et cela s'applique également au monde de la finance. Aussi, que cela nous plaise ou pas, l'intégration est en marche, les faits sont là. C'est pourquoi en ce qui concerne le Halifax Board of Trade, la question est de savoir vers quoi l'on s'oriente maintenant.

Quelqu'un a mentionné le GATT, encore une fois dans le cadre de relations multilatérales. Nous pensons que l'un des aspects positifs de l'ALÉ et de l'ALÉNA est que la souveraineté, y compris celle du Canada, peut être préservée. Nous avons constaté en ce qui a trait à la Communauté économique européenne et à Europe 92, et en ce qui concerne le Traité de Maastricht et les débats auquel il a donné lieu dans un grand nombre de pays, y compris le Royaume-Uni, que la question de la souveraineté, de l'harmonisation et des avantages économiques d'une part et les concessions politiques de l'autre a divisé les pays et les partis politiques. On peut le constater notamment au Royaume-Uni.

[Texte]

[Traduction]

• 1030

We don't see that in this particular issue, because we feel sovereignty can still be preserved. People are becoming more and more aware of some of the issues of integration. People do have a wider range of choices open to them. Business has a wider range of choices, as do countries. We're also aware that with the NAFTA, as it presently stands, as with the FTA, the benefits are more diffuse and will come, we feel, over time.

We appreciate that the FTA did exempt, or attempt to exempt, culture, health, social services, and education. I can certainly remember at the time of that debate being on one of the radio programs. People were calling in with some of the scare tactics that other people had permeated, that there were to be certain things that almost the next day would disappear, whether it was pensions or whether it was medicare, or whatever it was.

Clearly we have to safeguard these things that we stand for as a country. But what we feel and what we welcome that the NAFTA does is to attempt to stabilize the trading relationship with the United States. Second, it clarifies or give a better clarification of the playing field and the rules. We feel that this is an area that FTA left to some extent open, and we can see this with the Canada-U.S.A. steel war that is currently ongoing.

Also, we welcome the accession clause, that this agreement can in fact herald a wider globalization in terms of North and South America. In fact, in the last exchange with the previous witness and the chair, I think the issue came up of the traditional triangle, and that's something I want to come back to in a few minutes.

In looking at NAFTA, what are the alternatives, given that in fact the status quo is not going to stay with us, given that there are these integration trends around? Is it realistic to have a series of bilateral deals? Is it realistic to look at the Pacific and look elsewhere?

Clearly, I don't think the intent of the NAFTA is to be mutually exclusive, to say that if you do this you cannot have a series of deals with southeast Asia and the wider Pacific. In this region, believe it or not, we have a very wide interest in that area, whether it's in education, in exports or whatever. Recently a delegation returned from Vietnam.

I think you'll find in this province increasingly a greater awareness, a greater openness, and a greater interest in becoming part of that wider trading world, a world that is not just based on NAFTA.

Nous ne constatons pas cela dans ce cas particulier, car nous pensons qu'il est toujours possible de préserver la souveraineté. Les gens sont de plus en plus conscients de certains problèmes d'intégration. Ils ont un large éventail de choix et les entreprises, tout comme les pays, disposent d'une gamme encore plus étendue d'options. Nous savons également l'ALÉNA, dans sa forme actuelle, et l'Accord de libre-échange, les avantages sont plus diffus et se feront, à notre avis, sentir avec le temps.

Nous reconnaissons que l'Accord de libre-échange a exempté la culture, la santé, les services sociaux et l'éducation, ou a tenté de le faire. Je me souviens parfaitement que ce débat avait fait l'objet d'une émission radiophonique. Des gens appelaient pour faire part de tactiques alarmistes répandues par d'autres, disant que certains avantages allaient pratiquement disparaître du jour au lendemain, que ce soit dans le domaine des pensions ou de l'assurance-santé ou autre.

Il est clair que nous devons protéger ces éléments que nous appuyons en tant que pays. Mais selon nous, et nous y sommes favorables, l'ALÉNA s'efforce de stabiliser les relations commerciales avec les États-Unis. En outre, il clarifie ou explicite mieux le terrain et les règles du jeu. C'est à notre avis un domaine que l'Accord de libre-échange avait laissé dans une certaine mesure ouvert et nous pouvons le constater par la guerre de l'acier que se livrent actuellement le Canada et les États-Unis.

En outre, nous sommes favorables à la clause d'accession, c'est-à-dire que cet accord peut, en fait, annoncer une mondialisation plus large au niveau de l'Amérique du Nord et du Sud. En effet, lors des derniers échanges entre le témoin précédent et le président, la question du triangle traditionnel a été soulevée et j'y reviendrai dans quelques minutes.

Si l'on examine l'ALÉNA, quelles autres choix avons-nous, étant donné que le statu quo n'est pas là pour rester, en raison des tendances à l'intégration que nous constatons autour de nous? Est-il réaliste de signer une série d'accords bilatéraux? De se tourner vers le Pacifique et ailleurs?

À mon avis, il est clair que l'ALÉNA ne se veut pas mutuellement exclusif, c'est-à-dire que si l'on prend telle ou telle initiative, on ne pourra pas signer une série d'accords avec des pays du sud-est asiatique et de la grande région du Pacifique. Croyez-le ou non, nous avons de très gros intérêts dans cette région, que ce soit dans le domaine de l'éducation, des exportations ou autres. Une délégation vient à peine de revenir du Vietnam.

Vous constaterez de plus en plus, dans cette province, une sensibilisation accrue, une plus grande ouverture et plus d'intérêt à faire partie de ce monde commercial plus vaste qui ne repose pas seulement sur l'ALÉNA.



## [Text]

Recently a trade delegation returned from Mexico. It was made up of six representatives from Nova Scotia and several representatives from New Brunswick, P.E.I. and Newfoundland. One of the biggest areas that was represented in the delegation was the service sector. I think later on you'll be hearing from one of the major service firms in this region. In fact, I think it's the next witness.

I think what you will find is an increasing awareness, an increasing interest in serving not only, on an open trading basis, other parts of the world, but also NAFTA and what comes after NAFTA. So the old order changes. It is rather strange that perhaps the order that will return to Nova Scotia and this region is more a north-south linkage and then perhaps a linkage with that triangle across to Europe. Certainly some of us have been attempting to develop those links with the former Soviet Union, the Baltic States and countries in central and eastern Europe.

• 1035

We do have to examine the issues on which NAFTA is based. We feel that it has gone some way to prevent us from losing a major market. In terms of the Mexican part of NAFTA, clearly even the government's own forecasts say that the gains are modest. Certainly for this region, given the small amount of trade that occurs between this region and Mexico, we cannot look for major changes.

However, what we do see is a longer-term gain in, as I said, stabilizing what trade we do have, stabilizing some of that trade and repairing some of the issues that were not foreseen, or which were not handled in the FTA even if they were foreseen. Then we must look to a wider linkage with the region, whether it be with Chile, Peru, Brazil and/or other countries. Mention has also been made of the Caribbean. Certainly this region has had a long tradition of trading with the countries in that region, particularly in the area of education. A couple of years ago a trade initiative was developed with the Caribbean, which is showing a modest success.

As the previous speaker illustrated, for trade links to occur we need a series of priorities that includes transportation linkages. It is certainly not comforting when we see the restructuring that has occurred in this region. We are concerned about the airline restructuring. We are concerned about CN's commitment. We are obviously concerned about CP's commitment. These are major issues that bind us to Canada. Again, if we are going to develop more of a north-south focus, we will need the sea transportation and perhaps the air transportation links to develop these trade links.

In terms of the members of the board of trade, the issue of NAFTA has been discussed. But frankly, the issue purely in terms of the link with Mexico is that the gains, if they are gains, are relatively modest. I would like us, with your

## [Translation]

Une délégation commerciale vient tout juste de rentrer du Mexique. Elle était composée de six représentants de la Nouvelle-Écosse et de plusieurs délégués du Nouveau-Brunswick, de l'île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve. Le secteur le plus représenté au sein de la délégation était celui des services. Un peu plus tard, vous entendrez un représentant de l'une des principales entreprises de services dans la région. En fait, je pense que c'est le prochain témoin.

Vous constaterez qu'il y a une sensibilisation accrue, un intérêt croissant pour desservir non seulement d'autres régions du monde, dans un contexte de libéralisation des échanges commerciaux, mais également pour l'ALÉNA et ce qui viendra après. Donc, l'ancien ordre est en train de changer. Il est plutôt étrange de constater que celui qui reviendra peut-être en Nouvelle-Écosse et dans la région sera davantage un lien nord-sud et, peut-être ensuite, un lien avec ce triangle et, plus tard avec l'Europe. Il est vrai que quelques-uns parmi nous ont essayé d'établir ces liens avec l'ex-Union soviétique, les États baltes et les pays de l'Europe centrale et de l'Est.

Il faut examiner les questions sur lesquelles repose l'ALÉNA. Dans une certaine mesure, cet accord nous a permis, dans une certaine mesure, de conserver un débouché important. Pour ce qui est du volet mexicain de l'ALÉNA, il est clair que même les prévisions gouvernementales prévoient des gains modestes. Étant donné le faible niveau des échanges commerciaux entre notre région et le Mexique, nous ne pouvons certainement pas envisager de changements importants.

Cependant, nous prévoyons des gains à plus long terme comme je l'ai mentionné; la stabilisation des échanges commerciaux actuels ou d'une partie de ces échanges et la solution de certains problèmes imprévus ou, qui n'ont pas été abordés dans l'accord de libre-échange même s'ils étaient connus. Nous devons examiner ensuite l'instauration d'un lien plus étendu avec la région, que ce soit le Chili, le Pérou, le Brésil ou d'autres pays. Il a également été question des Antilles. Il est certain que notre région a une longue tradition d'échanges commerciaux avec les pays de cette zone, surtout en matière d'éducation. Il y a deux ans, nous avons lancé une initiative commerciale avec les Antilles et elle connaît un modeste succès.

Comme l'a illustré l'intervenant précédent, il faut, pour développer des liens commerciaux, avoir une liste de priorités comprenant les moyens de transport. La restructuration qui s'est effectuée dans notre région n'est certes pas pour nous encourager. Nous sommes préoccupés par la rationalisation des lignes aériennes. Nous le sommes également par l'engagement du CN et, évidemment, par celui de CP. Ce sont des questions importantes qui nous lient au Canada. Encore une fois, si nous voulons développer davantage les échanges nord-sud, il nous faudra des liaisons maritimes, et peut-être aériennes, pour mettre en valeur ces liens commerciaux.

En ce qui concerne les membres du Board of Trade, ils ont discuté la question de l'ALÉNA. Mais franchement, pour ce qui est du lien pur et simple avec le Mexique, les gains, s'il en est, sont relativement modestes. Avec votre

## [Texte]

indulgence, to focus on some of the issues that the previous speaker related to, that it really does decide the future of this region within any trading system, whether it is NAFTA, FTA or the wider world.

I have been lucky enough to have been at a lot of round table meetings recently where some of these issues have been addressed. As members of Parliament, I am sure you will be aware that there is a lot of fear and a lot of uncertainty out there as to the future, not just of this region, but of our country.

This fear, in fact, has to be dispelled in some way with some hope and with some very real leadership, whether it is local, regional or hopefully national. Somehow we have to develop a set of shared visions and common goals and partnerships in order to move on. The government, as we are aware, has developed this Prosperity Initiative. Recently a document was circulated concerning that.

In the region we have had a series of reports that you may or may not be aware of. I am sure the local representatives are aware of these. One of these, the McMillan Report, was called *Standing Up to the Future*. This was published by the Council of Maritime Premiers in early 1990. Voluntary Planning, the group I belong to, has developed its own action plan called, *Creating Our Own Future: A Nova Scotia Economic Strategy*, published in November 1991. This was the result of a series of tours right across the province attempting to develop a bottom-up approach to our economic strategy and our economic development. The Nova Scotia Round Table on the Environment and the Economy has produced the report, *Sustainable Development Strategy for Nova Scotia*.

• 1040

What you can see is that certainly in this region and province there is a lot of proactive interest in developing an action plan for the future.

It is certainly the board's opinion that if the NAFTA is not successful and is not agreed to, then where do we go from there? The problems we have will still confront us. In fact, we feel they will confront us even more.

People are angry and dispirited because any time restructuring is going on it is painful. Coming, as I do, from the U.K., I could see this taking place earlier than it's occurred in Canada, in the 1970s and 1980s. A lot of the pain was blamed on a variety of issues, whether politics or the European Community, or whatever it is.

## [Traduction]

permission, j'aimerais mettre l'accent sur quelques-unes des questions abordées par l'intervenant précédent, à savoir que l'avenir de notre région sera déterminé, une fois pour toutes, au sein d'un système commercial quelconque, qu'il s'agisse de l'ALÉNA, de l'Accord de libre-échange ou d'un contexte mondial.

J'ai eu la chance d'assister récemment à un certain nombre de tables rondes qui ont abordé certaines de ces questions. En votre qualité de députés, vous savez, je suis persuadé, que l'avenir, non seulement de cette région, mais de notre pays, suscite de nombreuses craintes et beaucoup d'incertitude.

En fait, il faut dissiper ces craintes d'une certaine façon en faisant montre d'espoir et d'un véritable leadership, que ce soit au niveau local, régional ou, de préférence, national. Il faut parvenir à mettre au point un ensemble de perceptions et d'objectifs communs et établir des partenariats afin de progresser. Comme nous le savons tous, le gouvernement a mis au point ce qu'on appelle l'Initiative de la prospérité. Un document a été récemment distribué à ce sujet.

Dans la région, nous avons eu toute une série de rapports dont vous êtes peut-être ou non au courant. Je suis persuadé que les élus locaux en ont connaissance. On peut citer notamment le Rapport McMillan intitulé *Standing Up to the Future* qui a été publié au début de 1990 par le Conseil des premiers ministres des Maritimes. Le groupe auquel j'appartiens, le Voluntary Planning, a défini son propre plan d'action sous le titre de *Creating Our Own Future: A Nova Scotia Economic Strategy*, qui a été publié en novembre 1991. C'était le fruit d'une série de tournées effectuées dans toute la province pour essayer de mettre au point une démarche ascendante pour notre stratégie économique et notre développement économique. La Nova Scotia Round Table on the Environment and the Economy a publié un rapport intitulé *Sustainable Development Strategy for Nova Scotia*.

Ce que vous pouvez constater, c'est le grand dynamisme avec lequel la région et la province définissent un plan d'action pour l'avenir.

Si l'ALÉNA ne réussit pas et n'est pas ratifié, les membres du Board of Trade se demandent vraiment ce qui va se passer par la suite. Nous serons toujours confrontés à nos problèmes et plus intensément encore.

Les gens sont en colère et déprimés parce que toute restructuration est douloureuse. Originaire du Royaume-Uni, j'ai pu constater cette évolution avant qu'elle n'atteigne le Canada; c'était dans les années soixante-dix et quatre-vingt. On imputait la plupart des difficultés à tout un éventail de causes, que ce soit la politique, la Communauté européenne ou autre chose.



## [Text]

It is interesting that, at the time of the accession of the U.K. into the European Community, in the 1970s, the various debates that have occurred were polarized at that time. The issue is now not Europe 1992 as such—in fact, all the political parties in the U.K. appear to accept Europe and the future of Britain being tied to it—but is rather how far one is to go. This issue of sovereignty is clearly a critical one.

I can recall, having lived in Britain at that time and followed the debates that occurred, people saying that the future of Britain lay in the Commonwealth or in that wider trading system, whereas others were saying that the future lay very much in Europe. I think events have now proven the latter was the case for the U.K., although some people might think differently, because it is an economy that is still very much in trouble. However, as I say, all political parties in the U.K. now appear to support a future in Europe. In fact, the Labour Party is at times more supportive of Europe than even the Tory Party and one can see some of the issues that come from that situation.

One of the fundamental problems we had with respect to Europe and Europe 1992 was the sovereignty issue. I think that is why the board—and I, personally—feel that in terms of the NAFTA the issue of sovereignty is still very much preserved. Clearly there are concerns as to health, welfare issues, culture, and so on, as I have mentioned, but those areas are going to be threatened whatever trading system we established.

As the panel will be aware, *The World Competitiveness Report* has focused on a number of countries over the last few years, including Canada, in an elite table. This table is a bit like the *Maclean's* rankings for universities, which have certainly troubled me and others.

It is interesting to see that we have slipped behind in this issue of competitiveness. This is the case whether we are competing in North America, Japan, Korea, or wherever else. In some areas, we have a series of negatives, particularly in the areas described in the report as international orientation, future orientation, and industrial efficiency, in which we rank quite low. But in virtually every category since the previous report, published in 1989—this report is from 1990—we have slipped back and are slipping in virtually every category, whether it's financial dynamism, human resources or whatever.

We are concerned about this situation as a board and as citizens, because whatever trading system we are part of, this does mean we are losing our competitiveness. We have concerns about the industries that service well now, particularly the resource-based sector, with regard to the future, and we ask where they will be in five, ten, and fifteen years time. This concern is particularly true in this region in terms of sectors such as pulp and paper. It is also a concern

## [Translation]

Il est intéressant de constater, qu'au moment de l'adhésion du Royaume-Uni à la Communauté européenne, dans les années soixante-dix, les divers débats qui ont eu lieu étaient polarisés à cette époque. A l'heure actuelle, le problème n'est plus l'Europe de 1992 en tant que telle,—en réalité, tous les partis politiques du Royaume-Uni semblent accepter l'Europe et que l'avenir de la Grande-Bretagne est lié au continent—, mais c'est plutôt de savoir jusqu'où on ira. Il est certain que la question de la souveraineté est cruciale.

Ayant vécu en Grande-Bretagne à cette époque et suivi les débats qui s'y sont déroulés, je me rappelle que d'aucuns affirmaient que l'avenir de la Grande-Bretagne était au sein du Commonwealth ou de ce réseau commercial plus vaste, alors que d'autres disaient qu'il était en Europe. Les événements ont maintenant prouvé que la deuxième option était la bonne pour le Royaume-Uni, même si certains pensent différemment, car son économie est encore en proie à beaucoup de difficultés. Cependant, tous les partis politiques du Royaume-Uni semblent maintenant appuyer l'avenir au sein de l'Europe. En réalité, le Parti travailliste est parfois plus favorable à l'Europe que même le Parti conservateur et l'on peut entrevoir certains des problèmes qui découlent de cette situation.

L'un des problèmes fondamentaux auxquels nous avons été confrontés à propos de l'Europe et de l'Europe de 1992, était celui de la souveraineté. C'est la raison pour laquelle le Board of Trade et moi-même pensons que cette souveraineté est encore bien protégée dans l'ALÉNA. Comme je l'ai déjà mentionné, il est certain que nous nous préoccupons au sujet de la santé, du bien-être social, de la culture, etc., mais ces domaines seront menacés quel que soit le système commercial que nous mettrons sud pied.

Comme vous le savez sans doute, le document européen intitulé *The World Competitiveness Report* a mis l'accent sur un certain nombre de pays au cours des dernières années, dont le Canada, dans un tableau élitiste qui ressemble quelque peu au classement des universités par *Maclean's*, ce qui m'a assurément inquiété avec d'autres.

Il est intéressant de constater que nous avons pris de retard en matière de compétitivité qu'il s'agisse de concurrence en Amérique du Nord, avec le Japon, la Corée ou ailleurs. Dans certains domaines, nous obtenons une série de points négatifs, surtout dans les domaines décrits dans le rapport sous les rubriques: orientation internationale, orientation future et efficacité industrielle, où nous occupons une place peu enviable. Mais dans presque toutes les catégories, nous avons accumulé du retard depuis la parution du rapport précédent en 1989—celui-ci date de 1990—que ce soit en fait du dynamisme financier, de ressources humaines, etc.

En tant qu'organisme et que citoyens, cette situation nous préoccupe, car elle signifie que nous perdons notre compétitivité, quel que soit le régime commercial dont nous faisons partie. Nous nous soucions de l'avenir, des industries qui offrent de bons services à l'heure actuelle, surtout le secteur axé sur les ressources, et nous nous demandons quel sera leur sort dans cinq, dix ou 15 ans. Cette inquiétude vaut particulièrement pour cette région dans des secteurs comme

## [Texte]

for us with respect to the textile industry and the relatively small manufacturing sector we have.

• 1045

There's certainly a lot of advice out there as to what should and shouldn't have happened, and the board is on record as having said that one of the issues that the government, all governments, need to address is the issue of fiscal deficits. The investment climate, interest rates, currency, and a whole series of other factors affect our international competitiveness. The governments, and that's provincial and federal as well as municipal, are going to have to tackle this issue of deficit reduction and explain what it means, and explain very forcibly the concept of deficits, because a lot of people do not understand a deficit. What is a deficit? It's something that comes and goes each financial year and seems to disappear. I think there are ways it could be handled to make it a bit more realistic and a bit starker to people as to what we're talking about.

But we also need to change the attitudes, including the protectionist mindset. Listening this morning to CBC radio, one hears already the issue of protectionism growing in United States, potentially with President-Elect Clinton. We need to make people more aware of the global mindset.

We need to attempt to develop a better balance of manufacturing in the service sector. The figure I've seen is that 70% of Canadians are employed in the service sector. But the service sector needs to be more efficient, not just as an exporter, not just as in tourism and airlines and that sort of thing, but in terms of government, in terms of universities, in terms of health, in terms of culture.

At one of the round tables I was at recently, the issue came up of less intervention by the government, for the government to take less of a role, more of a role in developing a base and less of an active interventionist role. We certainly need access to leading-edge technologies. We certainly need a well-educated labour force. We need a fiscal and statutory climate that will favour savings and investment. In this region we have the infrastructure for some of those already in terms of our universities and our newly developed community college system.

But if there's a lot of advice, how does one operationalize that? How does one get this? What we feel is important is a bottom-up approach rather than a top-down approach, which has been the approach we are used to. There should be less of the megaprojects and more of the understanding.

But if we can develop a global mindset, and if we can involve people. . . This is not just the business leaders, not just the leaders of a trade union movement, but a sector that's critical in this region, the small business sector. That is a difficult sector to tap into. It's a difficult sector to mobilize. But simply having round tables and discussions. . .

## [Traduction]

les pâtes et papiers. C'est aussi un sujet de préoccupations pour nous en ce qui a trait à l'industrie textile et notre secteur manufacturier relativement modeste.

On pourrait certainement obtenir un tas de conseils à propos de ce qu'on aurait ou n'aurait pas dû faire, et le Board of Trade a déjà officiellement déclaré que l'un des problèmes sur lesquels ce gouvernement, comme tous les gouvernements d'ailleurs, devrait se pencher est celui des déficits budgétaires. Le climat des investissements, les taux d'intérêt, le taux de change et toute une série d'autres facteurs influent sur notre compétitivité internationale. Les gouvernements, tant provinciaux que fédéral, et les administrations municipales, devront s'attaquer au problème de la réduction du déficit, expliquer ce qu'il veut dire, et définir énergiquement cette notion, car beaucoup ne la comprennent pas. Qu'est-ce qu'un déficit? C'est quelque chose qui arrive et disparaît à chaque exercice financier. Il existe des moyens d'aborder cette notion afin de le rendre un peu plus concrète et compréhensible.

Mais nous voulons également changer les attitudes, notamment la mentalité protectionniste. En écoutant la station anglaise de Radio-Canada ce matin, j'ai entendu dire que le protectionnisme progresse aux États-Unis, possiblement avec l'arrivée du nouveau président élu Clinton. Il faut que le public soit plus au fait de la mentalité à l'échelle mondiale.

Il faut s'efforcer d'atteindre un meilleur équilibre au regard de la fabrication dans le secteur des services. D'après les chiffres que j'ai pu voir, 70 p. 100 des Canadiens sont employés dans ce secteur. Mais celui-ci doit être plus efficace non seulement en ce qui a trait aux exportations, au tourisme et aux compagnies aériennes et autres choses du genre, mais aussi en fait de gouvernement, d'universités, de santé et de culture.

À l'une des tables rondes auxquelles j'ai assisté récemment, on a soulevé la question d'une réduction de l'intervention par le gouvernement, d'un rôle plus effacé pour lui, contrairement à celui, plus prépondérant qu'il doit jouer pour établir une base sans intervenir activement. Nous avons certainement besoin d'avoir accès aux technologies de pointe comme nous avons besoin d'une main-d'oeuvre instruite et d'un climat financier et législatif favorable à l'épargne et aux investissements. Dans cette région-ci, nous disposons déjà de l'infrastructure nécessaire dans nos universités et notre nouveau réseau de collèges communautaires.

Mais si nous disposons de beaucoup de conseils, comment faire fonctionner tout cela? Comment y parvenir? Selon nous, c'est une démarche ascendante qu'il faut suivre plutôt, qu'une démarche descendante à quoi nous sommes habitués. Il nous faut moins de mégaprojets et plus de compréhension.

Mais si nous pouvons développer une mentalité globale et faire participer les gens. . . Il ne s'agit pas seulement des chefs d'entreprises et des chefs syndicaux, mais d'un secteur qui est capital dans cette région, celui des petites entreprises. C'est un secteur difficile à entreprendre et à mobiliser. Mais avec simplement des tables rondes et discussions. . .



[Text]

I have to say, however, that the Prosperity Initiative meetings that were held in Halifax, which I went to, were extremely popular. It showed the basis of interest.

We have to be more outward looking. We have to have the more value-added that was mentioned previously. Somehow we have to develop a base for that mindset and attitude of working together in partnerships.

We feel we have that in this province with the group called Voluntary Planning. We feel we have it to some extent in terms of the chambers of commerce and boards of trade, but we recognize that those particular bodies are not representative of the population. So we need some forums for this.

There are many opportunities in the service sector, including education, and education as an export. As well, we feel there are opportunities in health service, including health service as an export. We certainly feel that the critical resource we have in this province, in this city in particular, is the port. Some of us are working on an initiative that would attempt to bring the port and the associated region around the port back into a free trade zone.

• 1050

We feel the talent that exists in this region is just not developed that much, although there is a lot of good news. A lot of leading technologies have developed in our research institutes, in our universities and so on so that we can develop and harness what we have, and particularly develop and harness our key resource, which is our people.

Mr. Chairman, thank you very much.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. LeBlanc:** I would like to welcome Professor Dodds before us today.

I think it is important that although he is representing the Halifax Board of Trade it be recognized that he has his own particular expertise in this area.

As an opening question, without wishing to embarrass our witness, I would like to ask him to state very briefly his profession and his interest in this subject. I would also like to invite him to speak from that vantage point in some of my subsequent questions.

**Dr. Dodds:** With your indulgence, Mr. Chairman, I am a Professor of Finance at Saint Mary's University, which has the largest business school in the region. I am also Vice-President of Academics, so I am responsible for the whole of the academic side of the university.

In terms of my professional interests, I teach international finance and banking. Those are my subjects. I certainly have a key interest in attempting to develop some of the partnerships to link in with the resources we have in this region for economic development.

[Translation]

Je dois cependant admettre que les rencontres qui ont été organisées à Halifax autour de l'Initiative de la prospérité, et auxquelles j'ai assisté, ont été extrêmement populaires. Elles ont démontré l'intérêt du public.

Nous devons nous tourner davantage vers l'extérieur et ajouter plus de valeur à ce que nous produisons, comme il en a été question précédemment. D'une façon ou d'une autre, nous devons jeter les fondements sur lesquels bâtir cette mentalité et cet esprit de coopération en tant que partenaires.

C'est ce qui existe, à notre avis, dans cette province grâce au groupe appelé Voluntary Planning et, dans une certaine mesure, dans les chambres de commerce et les Boards of Trade, mais nous nous rendons compte que ces organismes ne sont pas représentatifs de la population. Nous avons donc besoin de tribunes à cet effet.

Beaucoup de possibilités s'offrent à nous dans le secteur des services, notamment l'éducation comme telle et en tant que produit d'exportation. Il en va de même des services de santé, considérés en eux-mêmes ou comme produits d'exportation. La ressource capitale dont nous disposons dans cette province, en particulier dans cette ville, est le port. Certains d'entre nous participent à une initiative visant à ce que le port et la région environnante redeviennent une zone de libre-échange.

À notre avis, les talents qui existent dans cette région ne sont pas très bien exploités, même si beaucoup de bonnes nouvelles nous arrivent à ce sujet. Beaucoup de technologies avancées ont été mises au point dans nos instituts de recherches, dans nos universités et ailleurs, si bien que nous pouvons mettre en valeur et exploiter ce que nous avons et, en particulier, notre principale ressource qui est notre population.

Merci beaucoup, monsieur le président.

**Le président:** Merci.

**M. LeBlanc:** J'aimerais aujourd'hui souhaiter la bienvenue à monsieur Dodds.

Même s'il représente le Halifax Board of Trade, il faut reconnaître qu'il est un expert dans ce domaine.

Comme première question, et sans vouloir gêner notre témoin, j'aimerais qu'il nous dise très brièvement quelle est sa profession et quel intérêt il porte à ce domaine. Je voudrais également l'inviter à répondre, à partir de là, à mes questions suivantes.

**M. Dodds:** Avec votre permission, monsieur le président, je suis professeur de finance à l'université Ste-Marie, qui comprend la plus grande école de commerce de la région. Je suis également vice-président des études, si bien que je suis chargé de l'ensemble des études à l'université.

En ce qui concerne mes intérêts professionnels, j'enseigne les finances internationales et les techniques bancaires. Ce sont là mes disciplines. Je m'intéresse tout particulièrement à établir quelques partenariats en rapport avec les ressources dont nous disposons dans la région en vue de son développement économique.

## [Texte]

**Mr. Casey:** My first question has to do with the playing field or the rules of the game you alluded to earlier in your presentation.

As you mentioned, the NAFTA has to be understood at least from this perspective as not so much as a means of accessing the Mexican market but really in terms of the framework of trade rules being established globally. It is linked to those rules that will be forthcoming likely in the GATT negotiations and in other forms.

For the benefit of the committee, could you share with us the directions, give us essentially a critique of the rules? What is missing, what is incomplete, or what is wrong in orientation about the rules of the game being established as they are currently set in the North American Free Trade Agreement as you know it?

For example, if we had an opportunity to improve, alter, modify or renegotiate from the point of view of Canada's interests, what would you suggest we add, change, or modify at this point in the negotiations, bearing in mind that they, in a sense, form a sort of stepping stone for the evolution of trade rules in the future?

**Dr. Dodds:** I will certainly attempt to do this. I am no lawyer, but I did in fact talk to some of our lawyers who are on the board of trade prior to coming this morning.

One of the things I welcomed and I think others did with respect to the FTA was an attempt to develop a trade dispute resolution mechanism. It is pretty clear we don't have this fully in place. We can see that in the steel debate I mentioned recently. We have both Canada and U.S. themselves citing European producers and others. If one starts to see the corporate integration occurring in North America, and one sees really almost no border, so that the steel industry becomes integrated on a North American basis, then the trade rules have to reflect that. This would mean that the U.S. and Canada would act together on various sectors or industries against the parties where this was the case.

• 1055

As I understand it, if we take steel as the case in point—this is the most recent one that's appeared in the media recently—the charge is dumping from European imports. If one could have a mechanism that reflects reality, the reality that's occurring in the industry of an integrated steel market, then the reconciling of disputes or the handling together, of government and government, of these disputes where the third party should be in place. . . What I'm led to believe—and I'm no expert in this area, because my area is more in finance and banking and so on—is that this part of the FTA was not complete and needs to be developed in the future.

I don't know if that's an answer or part of an answer to your question.

## [Traduction]

**M. Casey:** Ma première question porte sur le terrain et les règles du jeu auxquels vous avez fait allusion plus tôt dans votre exposé.

Comme vous l'avez mentionné, il faut envisager l'ALÉNA, du moins dans cette perspective, non pas tant comme un moyen d'accès au marché mexicain, mais en réalité comme un énoncé-cadre des règles commerciales qui sont établies à l'échelle mondiale. Il est lié aux règles qui découleront vraisemblablement des négociations du GATT et d'autres assemblées.

Pourriez-vous, à l'intention des membres du comité, nous orienter, essentiellement en critiquant ces règles? Qu'est-ce qui manque, qu'est-ce qui est incomplet ou erroné dans l'orientation des règles du jeu qui sont énoncées à l'heure actuelle dans l'Accord de libre-échange nord-américain?

Par exemple, si nous avions la possibilité d'améliorer, de changer, de modifier ou de renégocier l'Accord dans la perspective des intérêts du Canada, que nous suggèreriez-vous d'ajouter, de changer ou de modifier à ce stade des négociations, sans oublier qu'elles constituent, en un sens, une sorte de tremplin pour l'évolution future des règles commerciales?

**M. Dodds:** Je vais m'efforcer de vous répondre. Je ne suis pas un juriste, mais j'ai parlé à quelques uns de nos avocats qui sont membres du Board of Trade, avant de venir ici ce matin.

L'une des choses que j'ai apprécies, tout comme d'autres, dans l'Accord de libre-échange canado-américain a été la tentative de mettre sur pied un mécanisme de règlement des différends commerciaux. Il est très clair que ce mécanisme n'est pas tout à fait en place. Nous pouvons le constater dans le différend, dont j'ai déjà parlé, qui porte sur le secteur sidérurgique. Le Canada et les États-unis eux-mêmes citent des producteurs européens et d'autres. Si l'on commence à constater que l'intégration des entreprises s'effectue en Amérique du Nord et qu'il n'y a pratiquement plus de frontières, si bien que l'industrie sidérurgique serait intégrée à l'échelle nord-américaine, alors les règles commerciales doivent refléter cette situation. Cela signifierait que les États-Unis et le Canada collaboreraient ensemble, le cas échéant, dans divers secteurs ou industries.

Si je comprends bien, en prenant l'industrie sidérurgique comme exemple—c'est le cas le plus récent rapporté dans les médias—ou accuse les Européens de faire du dumping. Si l'on disposait d'un mécanisme reflétant la réalité, celle que l'on constate dans un marché de l'acier intégré, alors le règlement et le traitement des différends de gouvernement à gouvernement, lorsque la tierce partie est en cause. . . Cela me porte à croire—et je ne suis pas un expert en la matière, car je me spécialise plutôt en finance et en techniques bancaires et autres—que ce volet de l'Accord de libre-échange n'est pas complet et qu'il faudrait l'étoffer davantage à l'avenir.

Je ne sais pas si cela répond en totalité ou en partie à votre question.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** Just on that point, one of the negotiating objectives of the Canadian government in the FTA negotiations was a binding dispute settlement mechanism and also a set of common rules regarding subsidies. Though Canada wasn't successful in achieving that, what they worked out was an agreement to negotiate it over the next five to seven years following the implementation of the agreement.

That objective now has been dropped in the NAFTA, as we understand it. The rules will essentially evolve from the binational panels. Is it your view that Canada should have stuck to its guns and pressed for a set of common subsidy rules, or do you feel it was the right thing to do to let that go as being an unrealistic objective?

**Dr. Dodds:** Any set of negotiations is a very complicated and integrated package, and it might be that you secure something elsewhere in the system. So if you just focus on one aspect. . . This was the problem with the referendum on the Constitution. If you focus on this aspect and this aspect and this aspect you perhaps get a series of negatives. But if you see it more in terms of a package. . .

Certainly we need to have a mechanism to resolve disputes, and clearly we need to get a handle on subsidies. We're accused, as a country, over and over again of having the most horrendous subsidies out, and certainly we have problems. We have enough problems with interprovincial trade barriers without talking about barriers elsewhere. But we're also aware that the U.S. is one of the most protected countries in the world. It's just that they know how to do it a little bit better and a little bit more subtly.

I can report that one of my colleagues, albeit at Dalhousie University, through their U.S. Policy Institute, has in fact been advising the Mexican government on the implicit trade subsidies and other subsidies the U.S. had, and has a whole catalogue of these.

So in answer to your question, I don't know. Not being at the table, one doesn't know the dynamics of what one can negotiate and what one can't.

I think the way we need to address this is to make people more aware of these subsidies the U.S. has, bring some more transparency to the system, and if need be, frankly, develop a set of subsidies or a set of policies, non-tariff, which are possible within GATT, NAFTA, and FTA. We don't have to be, and we should not be, ashamed of doing that. We've done this consistently over the years. We've had a series of protectionist measures for our industry and have been quite successful.

• 1100

In the future we will have to be a little more subtle. I think we can do that, but I think we have to develop the transparency and the hypocrisy that exist at the moment with respect to U.S. subsidies, wherever they are. I think it's possible to do that.

[Translation]

**M. LeBlanc:** À ce propos, l'un des objectifs du gouvernement canadien lors des négociations de l'Accord de libre-échange était l'institution d'un mécanisme de règlement obligatoire des différends et aussi un ensemble de règles communes concernant les subventions. Même si le Canada n'est pas parvenu à cette fin, il a été convenu de négocier cela au cours des cinq à sept années suivant l'entrée en vigueur de l'accord.

Si nous comprenons bien, cet objectif a maintenant été abandonné dans l'ALÉNA. Les règles seront principalement définies par des groupes spéciaux binationaux. Êtes-vous d'avis que le Canada aurait dû rester sur ses positions et insister pour avoir un ensemble de règles communes concernant les subventions, ou pensez-vous qu'on a bien fait de passer outre à cela du fait que cet objectif était irréaliste?

**M. Dodds:** Toute série de négociations constitue un ensemble très complexe et intégré et il se peut que l'on obtienne en échange quelque chose d'autre ailleurs dans le système. Mais si l'on insiste uniquement sur un aspect. . . ce fut le problème avec le référendum sur la Constitution. Si l'on insiste donc sur tel ou tel aspect on obtiendra peut-être toute une série de réponses négatives. Mais si l'on considère que cela fait partie d'un tout. . .

Nous avons certes besoin d'un mécanisme pour trancher les différends et il est clair qu'il faut exercer un contrôle sur les subventions. En tant que pays, on nous accuse depuis longtemps d'accorder les subventions les plus extravagantes, ce qui nous cause, certes, des difficultés. Nous en avons déjà avec les barrières commerciales interprovinciales sans parler de celle qu'on rencontre ailleurs. Mais nous savons aussi pertinemment bien que les États-Unis figurent parmi les pays les plus protégés au monde. C'est simplement qu'ils savent un peu mieux comment s'y prendre et le font de façon un peu plus subtile.

Je peux vous dire que l'un de mes collègues de l'Université Dalhousie a, en fait, par l'intermédiaire du U.S. Policy Institute, conseillé le gouvernement mexicain à propos des subventions commerciales implicites et autres dont disposent les États-Unis, et il en a dressé toute une liste.

Pour répondre donc à votre question, je vous dirais que je ne sais pas. Qui n'a pas participé aux négociations, ne connaît pas la dynamique entourant ce que l'on peut négocier ou non.

À mon avis, il faut aborder ce problème en sensibilisant davantage les gens aux subventions américaines, en donnant une plus grande transparence au système et, le cas échéant, en mettant carrément sur pied un ensemble de subventions ou de politiques non tarifaires, compatibles avec le GATT, l'ALÉNA et l'Accord de libre-échange. Nous ne devons et ne devrions pas avoir honte de le faire comme nous l'avons fait régulièrement au fil des ans. Nous avons toute une série de mesures protectionnistes pour notre industrie que nous avons appliquées avec pas mal de succès.

À l'avenir, il nous faudra être un peu plus astucieux. Je crois que nous sommes capables de le faire mais je crois aussi que nous devrions instaurer la transparence et l'hypocrisie qui existe à l'heure actuelle au sujet des subventions américaines, quelles qu'elles soient. Il me semble possible de le faire.

[Texte]

**Mr. Casey:** Professor Dodds, you really covered a lot of ground with your presentation. I want to home in on a few specifics. Were you on the trade commission to Mexico?

**Dr. Dodds:** No.

**Mr. Casey:** What opportunities do you think the trade commission that went to Mexico saw for this area? What problems do you think they saw?

**Dr. Dodds:** Recently we had an interesting meeting of the Nova Scotia Trade Council, which is an advisory body to the minister. We discussed some of the feedback we got from that trade mission. Unfortunately that's a confidential body so I can't give you any specifics, but I'll touch on some of the issues that transpired.

Virtually without exception, certainly for Nova Scotia, the firms that went were from the service sector. I believe one of the firms that went was Jacques, Whitford. If they didn't go this time, I think they've been in the past. By the way, there was a mission that went to Moscow as well, so that sort of completes the picture.

They felt there were opportunities, particularly in the environmental area. In this region we have very strong service sector and university involvement in environmental issues. What some of us see as particularly important is the development of partnerships to sell those services.

Educationally, we feel we can develop linkages. My president was at a major conference there recently, and we're looking to develop, on a bilateral basis, university-to-university linkages, with the hope that it's not just a question of trading students and professors, but very much a case of selling our educational services.

As I understand it, they were quite pleased with the results from that particular mission. The basis of member firms going was that they got only a limited amount of funding, and the rest of the money they had to put up themselves. So you didn't have people going to Mexico just for the sake of going to Mexico, and that is true of the other trade missions that have occurred.

Environment was seen as an area, and there are other areas such as education... and some of the other service firms. The number of participants was not as high as the people would have liked. Six from Nova Scotia is not a large number.

**Mr. Casey:** What about the downside? Is there a downside to the NAFTA that they could see by their visit?

**Dr. Dodds:** The trade official who led the mission certainly didn't see any downside. There is a concern in Canada about the wage rates and so on in Mexico vis-à-vis the wage rates here, but of course productivity levels are a lot

[Traduction]

**M. Casey:** Professeur Dodds, vous avez vraiment couvert beaucoup de matières dans votre exposé. Je voudrais revenir à certains points précis. Faisiez-vous partie de la mission commerciale qui s'est rendue au Mexique?

**M. Dodds:** Non.

**M. Casey:** À votre avis, quels débouchés la mission commerciale a-t-elle remarqué pour cette région-ci au Mexique? Quels problèmes a-t-elle perçus?

**M. Dodds:** Nous avons eu dernièrement une réunion très intéressante du Nova Scotia Trade Council, organe consultatif auprès du ministre. Nous avons parlé des réactions obtenues des membres de la mission commerciale. Malheureusement, il s'agit d'un organisme confidentiel, si bien que je ne suis pas en mesure de vous donner des détails, mais je vais tout de même aborder quelques-unes des questions qui ont été ébruitées.

Presque toutes les entreprises qui se sont rendues au Mexique provenaient du secteur des services, surtout en ce qui a trait à la Nouvelle-Écosse. L'une des entreprises était je crois celle de Jacques, Whitford and Associates. Si ce n'était pas cette fois-ci, c'était une des fois précédentes. En fait, une mission commerciale s'est également rendue à Moscou, ce qui complète le tableau.

Les membres de cette mission ont constaté qu'il y avait des possibilités de débouchés, surtout dans le domaine environnemental. Dans notre région, nous disposons d'un secteur des services très fort et d'une généreuse participation de l'université au chapitre des questions environnementales. Ce que plusieurs d'entre nous jugent particulièrement important, c'est l'établissement de partenariats pour vendre ces services.

Dans le domaine de l'éducation, nous pensons pouvoir établir des liens. Mon président a participé récemment à une importante conférence et nous envisageons de développer des liens universitaires bilatéraux en espérant que cela ne s'arrêtera pas à un simple échange d'étudiants et de professeurs, mais que cela pourra faire vendre nos services éducatifs.

Si je comprends bien, les membres ont été assez satisfaits des résultats de cette mission. Les entreprises qui ont été représentées à cette mission ont obtenu un financement limité et ont dû fournir elles-mêmes le reste de l'argent. Les gens qui se sont rendus au Mexique n'y sont donc pas allés pour le simple plaisir du voyage, et c'est vrai également des autres missions commerciales qui ont eu lieu.

L'environnement figure parmi les débouchés, ainsi que d'autres, comme l'éducation... et quelques autres entreprises du secteur des services. Les participants n'ont pas été aussi nombreux que les gens l'auraient voulu, et il n'y a eu que six représentants de la Nouvelle-Écosse, ce qui est plutôt modeste.

**M. Casey:** Qu'en est-il du côté négatif? Y a-t-il un côté négatif à l'ALÉNA qu'ils ont pu constater lors de leur visite?

**M. Dodds:** Le responsable commercial qui a dirigé la mission n'a certes pas vu de côté négatif. Il y a bien une certaine préoccupation au Canada à propos des taux de salaires et du reste au Mexique par rapport à ceux que nous



[Text]

higher here to compensate for that. They felt there were real opportunities, but it's something that takes time. It's not something where you go in and sign a deal and that's it. It's a market like any market that needs to be cultivated and developed.

**Mr. Casey:** You mentioned transportation as one of our key areas we must focus our attention on if we're going to be competitive as a region. Give me the two or three primary transportation issues that you feel should be addressed for the Atlantic region, and Halifax in particular.

• 1105

**Dr. Dodds:** One of the areas that has been resolved in part is double stacking at CN. If you just drive up now, as I did yesterday, you'll see the double-stacking containers at CN. That's only going to help us in terms of the port. Recently the premier of the province commissioned and received a report on the container element on the Port of Halifax. That's something the committee might like to look at. Another task force is now looking at the more traditional aspects of the port in terms of grain handling and that sort of thing.

Many of us have had some concerns. The board of trade recently met privately with the chairman of CN. He was the board of trade guest speaker for its annual dinner. We set up a closed-door breakfast meeting the following morning where we could discuss some of the issues with respect to CN's involvement, which is clearly critical. When you see the threatened closure of lines with CP from Saint John, anything bordering on that would be the end for us in terms of that linkage.

All the organizations I serve on, whether it's the Voluntary Planning committee or the board, agree we would like to attract the U.S. carrier to Halifax International Airport. That's been on the agenda over and over again. Currently we have Air Canada and Canadian with feeder routes. The servicing of the region with the smaller planes is far better now than it ever was. It's relatively easy to go to Moncton, Fredericton, Charlottetown and so on.

The airport is now international. Previously we had CP flying the Amsterdam route. Now it's KLM and we hope it'll stay. At the moment it's flying twice a week. Some of these airline routes to Europe are critical for our exports of lobster and so on for the Christmas market. We hope we can attract at least one U.S. carrier to have more competition.

The routes into the United States are a little better now than they used to be. If we're going to develop a north-south focus with the Caribbean and South America, we would like to have a schedule that would allow it. Now you have to go through Montreal or Toronto most of the time.

[Translation]

avons ici au Canada, mais il est évident que les niveaux de productivité sont beaucoup plus élevés, ce qui compense les choses. Les délégués ont constaté qu'il y avait vraiment des débouchés, mais c'est quelque chose qui prend du temps. Ce n'est pas quelque chose qui se négocie en un rien de temps et qui aboutit à la signature d'un accord et puis c'est tout. C'est un marché comme les autres, il faut entretenir et développer.

**M. Casey:** Vous avez parlé du transport comme étant l'un des secteurs clés sur lesquels nous devons concentrer notre attention si nous voulons que la région soit concurrentielle. Pouvez-vous me citer les deux ou trois principaux problèmes de transport qu'il faudrait aborder pour la région des provinces atlantiques et la région de Halifax en particulier?

**M. Dodds:** L'un des problèmes que l'on a réglé, tout au moins en partie, est celui de l'empilage des conteneurs sur deux niveaux au CN. Si vous vous rendez au port comme je l'ai fait hier, vous verrez qu'on empile les conteneurs sur deux niveaux au CN, ce qui ne peut qu'aider le port. Le premier ministre de la province a récemment commandé et reçu un rapport sur le secteur des conteneurs au port de Halifax. Le comité voudra peut-être y jeter un coup d'oeil. Un autre groupe de travail se penche actuellement sur les activités plus traditionnelles du port en ce qui a trait à la manutention des grains et ainsi de suite.

Beaucoup d'entre nous ont des préoccupations. La Chambre de commerce a récemment rencontré en privé le président du CN, qu'elle avait invité à prononcer la conférence lors de leur dîner annuel. Nous avons organisé le lendemain matin un petit déjeuner rencontre à huis clos où nous avons pu discuter de certains aspects de la présence du CN, qui est de toute évidence cruciale. Devant la menace de fermeture de lignes du CP en provenance de St-John, toute décision du genre serait la fin pour nous pour ce qui est de ce raccordement.

Toutes les organisations auxquelles je siége, qu'il s'agisse du comité de planification volontaire ou de la Chambre, admettent que nous devrions attirer le transporteur américain à l'aéroport international de Halifax. Cette question revient souvent au programme des débats. Nous accueillons actuellement Air Canada et Canadien qui ont des lignes d'apport. Les avions plus petits desservent la région beaucoup mieux que jamais auparavant. Il est relativement facile de se rendre à Moncton, Fredericton, Charlottetown et ainsi de suite.

L'aéroport est maintenant international. Nous recevions auparavant CP qui desservait la ligne d'Amsterdam. C'est maintenant KLM qui offre le service et nous espérons qu'elle restera. Il y a actuellement deux vols par semaine. Certaines de ces lignes aériennes vers l'Europe seront cruciales pour nos exportations de homard et ainsi de suite à la période de Noël. Nous espérons pouvoir attirer au moins un transporteur américain pour activer la concurrence.

Les lignes en direction des États-Unis sont maintenant un peu meilleures que par le passé. Si nous voulons établir une orientation nord-sud vers les Antilles et l'Amérique du Sud, nous devrions disposer d'un horaire qui le permettrait. Il faut maintenant passer par Montréal ou Toronto la plupart du temps.

## [Texte]

You can see some experimentation. Air Canada recently had service to Bermuda for quite a few months. It was attempting to develop Halifax as a little bit of a node because British Airways has cut a lot of its services. I think it had a daily service to Bermuda and it cut that to a less frequent service.

Air Canada hopes to capture some of that market and get people to fly from Bermuda to Halifax and then from Halifax to Heathrow. You can see some developments on a transportation system that would attempt to use Halifax a little bit more as a node, which it is regionally at the moment. I know a lot of people get cross about having to go through Halifax, but it is a convenient point for other areas. We feel far more needs to be done on this and with the shipping lines as well.

**Mr. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley):** I'll just give you a bit of background, Professor Dodds. The riding I represent is in northern British Columbia and we have had a great deal of experience trading with the United States. We're currently going through the panel process for the whole softwood lumber dispute. Mr. Ritchie, when he was our witness last week, made reference to the current dispute panels we're going through right now. His suggestion was that the North American Free Trade Agreement may not have improved things a great deal in this whole particular field.

• 1110

We're faced now with the treaty that will be signed by our Prime Minister, the President and the President of Mexico, and then we will have in the new year the enabling legislation to implement that legislation. On the enabling legislation, from your study of the treaty to date, I'm wondering if you see any domestic laws that we will have to change as a result of this.

It's my view that the real meat and potatoes of what this treaty is going to mean for our country will show up when the implementing legislation is tabled in the House.

Given at least the view of my party that these hearings were rather limited, I'm wondering if we have enabling legislation that really gets to the heart of what kind of policies and laws we have to change in our country. Would it be the view of the board of trade that there should be some fairly extensive hearings into just what is the impact of the treaty and what are the changes in our domestic law?

**Dr. Dodds:** I will certainly attempt to answer as best I can. There certainly was a feeling this time at the negotiation stage that there was a lack of consultation and that the documents, as people had them, were in fact kept under wraps and so on. I think this was perhaps the result of the FTA where people had blown some of the confidential rules and stuff had got out to the media.

## [Traduction]

On a fait des expériences. Air Canada a offert récemment un service vers les Bermudes pendant quelques mois. La société voulait faire en quelque sorte un noeud de Halifax parce que British Airways avait supprimé une foule de ces services. Je crois que la société offrait un service quotidien vers les Bermudes et qu'elle en a réduit la fréquence.

Air Canada espère prendre une partie de ces marchés et inciter des gens à se rendre des Bermudes à Halifax, puis de Halifax à Heathrow. On peut y voir l'esquisse d'un réseau de transport qui permettrait d'utiliser un peu plus Halifax comme noeud, rôle que la ville joue actuellement à l'échelle régionale. Je sais que le fait de devoir passer par Halifax énerve beaucoup de gens, mais c'est un centre commode pour d'autres régions. Nous sommes d'avis qu'il faut faire encore beaucoup plus à ce sujet et à propos des compagnies de navigation aussi.

**M. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley):** Je vais vous donner un peu de contexte, professeur Dodds. Je représente une circonscription du nord de la Colombie-Britannique et nous avons beaucoup d'expérience des échanges commerciaux avec les États-Unis. Nous participons actuellement au processus des groupes spéciaux binationaux pour toute la question litigieuse des bois d'oeuvre de résineux. Au cours de son témoignage la semaine dernière, M. Ritchie a fait allusion aux groupes spéciaux qui siègent actuellement. Il a laissé entendre que l'Accord de libre-échange nord-américain n'a peut-être pas beaucoup amélioré la situation, surtout dans tous ces domaines-là.

Le traité sera signé par le premier ministre du Canada, le président des États-Unis et celui du Mexique et nous seront ensuite saisis, l'année prochaine, de la mesure législative sur la mise en oeuvre de l'accord. Pour ce qui est de la mesure législative habilitante, d'après l'étude que vous avez faite du traité jusqu'à maintenant, prévoyez-vous que nous aurons des lois canadiennes à modifier à la suite du traité?

J'estime que la signification réelle du traité pour le Canada deviendra manifeste lorsqu'on déposera à la Chambre la mesure législative de mise en application.

Vu que mon parti est d'avis que ces audiences ont été plutôt limitées, je me demande si la mesure législative de mise en application portera réellement sur le coeur même des politiques et des lois que nous devons modifier au Canada. La Chambre de commerce ne croit-elle pas qu'il faudrait entretenir des audiences assez détaillées sur l'incidence réelle du traité et les modifications à apporter aux lois canadiennes?

**M. Dodds:** Je vais certes essayer de vous répondre le mieux possible. On est d'avis cette fois-ci qu'il n'y a pas eu suffisamment de consultations à l'étape de la négociation et qu'on a en fait gardé les documents secrets, et ainsi de suite. C'est peut-être à la suite de l'expérience de l'ALÉ et du fait que des gens ont alors divulgué certaines des règles de confidentialités et qu'il a fallu communiquer des documents aux médias.



## [Text]

We were told by one of the provincial people—I wouldn't say negotiator—who was in the know with respect to this, that there was a very limited amount of time for input. Some of the industry representatives I talked to felt there was a lack of understanding about some of the industries, for example, the textile industry. This was something that came up recently.

We have a small niche-type textile industry in this region. One of the suppliers commented to me at one of the tables I was at that it was only when the negotiating team changed that they had someone who fully understood the textile industry. By this time you were a fair way down the road. It was difficult to make changes, although changes were made. You couldn't re-open the whole thing and start from square one.

I think some of it really comes down to the players, as to what the negotiating team would be willing to concede and what they wouldn't want, and how much of this is a full understanding of an industry and a sector in a region.

Specifically in terms of what you're saying, yes, we're certainly going to have legislative scrutiny of this. You asked about laws. I would, however, like us to go one stage further. I mentioned earlier in the presentation that we're starting to look now... and the province has looked at this in the past. We are looking again at the the whole issue of the establishment of free trade zones, and going beyond that, zones that could actually give some sovereignty to countries that use both zones. I know you are aware that Vancouver has been looking at the whole issue of free trade, third-zone status, and we would certainly like to look at that here.

If this were to be the case, we would be involved in some fairly significant changes of legislation and jurisdiction, whether it be municipal, provincial, or federal. I would see that as perhaps more problematic in being able to achieve than some of the legislative changes that might be proposed for the NAFTA, because we would be into the whole issue of provincial and federal cross-jurisdictions.

I will leave with the secretary of this standing committee a paper we've put out recently on the basis of Halifax-Dartmouth being not just a free trade zone but also a zone for an industrial trading complex. Frankly, I don't know what legislative changes would be necessary come January, once it's tabled. I really don't.

• 1115

**Mr. Gardiner:** My next question relates to a comment I heard this morning by Ambassador Burney, our ambassador to Washington, talking about President-Elect Clinton, what we're to expect from the new Congress and President, whether he will be more protectionist or not. I am wondering if the board, from contacts and discussions, has any kind of early warning about what we might expect from Washington after January 20 on the whole question of countervails and subsidies.

## [Translation]

Un représentant provincial—il ne s'agit pas d'un négociateur—qui était au courant de l'affaire nous a dit qu'il y avait très peu de temps pour les contributions. Certains représentants de l'industrie avec qui j'ai parlé étaient d'avis que l'on ne comprenait pas assez bien certaines industries comme celle des textiles, par exemple. C'est une question qui a été soulevée dernièrement.

Nous avons dans notre région une petite industrie des textiles qui occupe un créneau précis. Un des fournisseurs m'a fait remarquer au cours d'une des tables rondes auxquelles j'ai participé que c'est uniquement lorsque l'équipe de négociation a changé qu'on a réussi à avoir quelqu'un qui comprenait à fond l'industrie des textiles. Les négociations étaient déjà assez avancées à ce moment là. Les changements étaient difficiles à faire, même si on y a réussi dans certains cas. Il a été impossible de recommencer les négociations à zéro.

Je crois qu'une grande partie de la question est liée en réalité aux intervenants, à ce que l'équipe de négociation est disposée à concéder ou non, et à la mesure dans laquelle on comprend bien une industrie et un secteur dans une région donnée.

Pour revenir précisément à ce que vous demandiez, nous allons certes examiner la mesure législative à ce propos. Vous avez parlé de lois. Je voudrais toutefois que nous fassions un pas de plus. J'ai dit tout à l'heure que nous commençons à examiner... Et la province s'est déjà penchée sur la question dans le passé. Nous examinons de nouveau toute la question de la création de zones de libre-échange et, pour aller encore plus loin, de zones qui accorderaient une certaine souveraineté aux pays qui utilisent les deux autres. Vous savez que Vancouver examine toute la question du libre-échange et du statut de troisième zone. Nous voudrions certes qu'on étudie la question ici.

Si cela devait se faire, il y aurait des modifications assez importantes aux mesures législatives et aux compétences, que ce soit au niveau municipal, provincial ou fédéral. Cela serait peut-être plus difficile à réaliser que certaines modifications législatives que l'on pourrait proposer à l'égard de l'ALÉNA, parce que nous aborderions toute la question des chevauchements de compétences entre les provinces et le fédéral.

Je vais remettre au secrétaire du comité un document que nous avons publié récemment et qui est fondé sur la prémisse selon laquelle Halifax-Dartmouth serait non seulement une zone de libre échange, mais aussi une zone qui accueillerait un complexe industriel et commercial. Franchement, je ne sais vraiment pas quelles modifications législatives s'imposeraient en janvier, après le dépôt de la mesure.

**M. Gardiner:** Ma prochaine question porte sur un commentaire que j'ai entendu ce matin de la bouche de l'ambassadeur Burney, notre ambassadeur à Washington, qui parlait du président élu Clinton, de ce à quoi il fallait s'attendre du nouveau Congrès et du président et de leurs tendances plus ou moins protectionnistes. Je me demande si, à la suite de contacts et de discussions, la Chambre a une idée de ce à quoi nous pourrions nous attendre de Washington après le 20 janvier, en ce qui a trait à toutes les questions des droits compensateurs et des subventions.

[Texte]

**Dr. Dodds:** I listened to the same broadcast you did this morning. I made reference to it earlier. We have some concerns, but we have other concerns with this region as well with respect to our representation in the United States. I just want to take the opportunity of saying that.

Nova Scotia has a very small office in Boston. I think the feds have a larger office. We've always been concerned as to our representation there. Here's an office of the feds on the Atlantic seaboard, and there's almost no representation from the maritimes in that office, which means that in terms of an intelligence system, what do we have coming back and feeding back to us? We have relatively little.

Clearly as a board we have members who do extensive business with the United States and one hears those little snippets over and over again. There are some concerns about the protectionist stance, but we don't have much in the way of real economic intelligence.

I think we would be better served, and I think the country would be better served in this region, if we had more representation there, representation that could listen more effectively to what we say in this region, our opinions. Then we could get a two-way street. The board is concerned about any protectionist stance that clearly can hurt us as a country and as a region. But we're not much further along the way than perhaps you are.

**The Chairman:** Thank you, Dr. Dodds, for the presentation. If you could table with the clerk the documents you have discussed, certainly the free trade zone for this area, it would be of most interest to the committee. Thank you for taking the time to appear.

**Dr. Dodds:** Thank you very much for the invitation. We really appreciate it. We wish you well.

**The Chairman:** Our next witnesses, from Jacques, Whitford and Associates, are Hector Jacques, President and CEO; Mr. P.S. Ferguson, Executive Director of the Nova Scotia Consulting Engineers Association; and Mr. Michael Gillham, President and CEO of Whitman, Benn Group Inc.

I welcome you, gentlemen. Would you like to make your opening statement.

**Mr. Hector Jacques (President, Jacques, Whitford and Associates):** Thank you, Mr. Chairman, fellow members of the task force. The three of us wish to thank you for the chance to appear in front of the subcommittee.

I would just very briefly tell you a little bit about us. We are a firm based in this province. We employ somewhere around 370. We have branches throughout this country. In fact, at the current time we do a lot of work in the U.S., with a branch in the U.S. We work in Russia and in what we hope to be our newest NAFTA trading partner, Mexico.

[Traduction]

**M. Dodds:** J'ai écouté la même émission que vous ce matin et j'y ai fait allusion tout à l'heure. Nous avons là certaines préoccupations, mais nous en avons d'autres au sujet de cette région aussi en ce qui a trait à notre représentation aux États-Unis. Je tiens à profiter de l'occasion pour le dire.

La Nouvelle-Écosse a un modeste bureau à Boston. Je crois bien que le gouvernement fédéral en a un plus gros. Notre représentation là-bas nous a toujours préoccupés. Le fédéral a un bureau sur la côte de l'Atlantique et les provinces Maritimes n'y sont presque pas représentées, ce qui signifie que sur le plan de l'information, nous n'avons pas grand-chose qui nous revient.

La Chambre compte des membres qui brassent des affaires importantes avec les États-Unis et l'on entend répéter les mêmes bribes d'information. La tendance protectionniste nous préoccupe un peu, mais nous n'avons pas beaucoup de renseignements économiques réels.

Nous serions mieux servis, tout comme le pays le serait, si nous y comptions plus de représentants qui pourraient écouter plus efficacement et tirer parti de ce que nous avons à dire. Il y aurait alors échange dans les deux directions. Toute tendance protectionniste qui peut manifestement nuire au pays et à la région préoccupe la Chambre, mais nous ne sommes sans doute pas beaucoup plus avancés que vous.

**Le président:** Merci, monsieur Dodds, de votre exposé. Si vous pouviez remettre au greffier les documents dont vous avez parlé, en particulier celui qui porte sur une zone de libre-échange pour la région, ce serait très intéressant pour le comité. Je vous remercie d'avoir pris le temps de venir témoigner.

**M. Dodds:** Merci infiniment de l'invitation que nous apprécions vraiment. Bonne chance.

**Le président:** Nos prochains témoins qui représentent Jacques, Whitford and Associates, soit Hector Jacques, président-directeur général, MM. P.S. Ferguson, directeur exécutif de la Nova Scotia Consulting Engineers Association, et Michael Gillham, président-directeur général du Whitman, Ben Group Inc.

Bienvenue, messieurs. Vous pouvez faire votre déclaration liminaire.

**M. Hector Jacques (président, Jacques, Whitford and Associates):** Merci, monsieur le président et membres du comité. Nous tenons tous trois à vous remercier de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant le sous-comité.

Pour commencer, je vais vous dire quelques mots à notre sujet. Notre entreprise a son siège social dans la province. Nous employons environ 370 personnes et nous avons des succursales partout dans le pays. À l'heure actuelle, en fait, nous travaillons beaucoup aux États-Unis, où nous avons une succursale. Nous travaillons aussi en Russie et au Mexique, que nous espérons voir devenir notre nouveau partenaire commercial à la suite de l'ALÉNA.



[Text]

• 1120

I will now ask Mike if he would tell you a little bit about his firm and background and what he brings to the table.

**Mr. Michael Gillham (President and Chief Executive Officer, Whitman, Benn Group Inc.):** I'm Mike Gillham, President and CEO of the Whitman, Benn Group of Halifax. We're a regional firm of consulting engineering. We employ about 80 people in the province of Nova Scotia, and have a small presence in New Brunswick. I'm a past-president of the Nova Scotia Consulting Engineers Association and a past-president of the Association of Consulting Engineers of Canada, so I support Hector on the engineering subjects.

**Mr. P.S. (Skit) Ferguson (Executive Director, Nova Scotia Consulting Engineers Association):** I'm Skit Ferguson. I'm a native Nova Scotian. I joined the Nova Scotia Consulting Engineers Association as their executive director about a year and a half ago, after spending over 30 years with Esso.

I represent 40 to 45 companies in the province. The membership is approximately 700. Our membership represents approximately 80% of the consulting engineering that is done in the province.

**Mr. Jacques:** Mr. Chairman and members, we wish to make an oral presentation, and we wish to talk to you for somewhere around 20 to 25 minutes. With the hope that we will have a vibrant Q and A session after that, we're going to leave most of the time for Q and As.

In principle, consulting engineers support free and open access to international markets. In that regard Canadian engineers have indeed played a significant role in the contribution of this country's exports. One has simply to look at the various reports from the World Bank and all the other lending banks to note that firms from this country have played a very prominent role.

Let me also point out that for every dollar exported in terms of technical services, there is as much as a four-to five-times multiplier effect in terms of the goods that follow the export of those services. Inasmuch as we all talk about the fact that we are now in a knowledge-based world, we believe we are that sector that deserves national and provincial support.

So in a nutshell, then, let me simply say that we are firmly in support of access to the international marketplace. Anything our government can do to bring that about is something we favour.

I'd like to talk, however, about some fundamental problems we hope your task force will be able to look at. Mr. Chairman, we want to talk about problems here at home, both on a national and a provincial scale, that do not permit the development of skills to enable more firms to capitalize on the world marketplace.

It is a well-known fact that the largest buyers of consulting engineering services are groups such as the World Bank and some of the other banks, who all, I might add—and I repeat "all"—procure on merit. That is very well known in the industry as QBS, or quality-based selection.

[Translation]

Je vais demander maintenant à Mike de bien vouloir vous dire quelques mots de son entreprise, de ses antécédents et de son expérience.

**M. Michael Gillham (président et directeur général, Whitman, Benn Group Inc.):** Je m'appelle Mike Gillham, et je suis président et directeur général du Whitman, Benn Group, de Halifax. Notre entreprise régionale de génie conseil emploie quelque 80 personnes en Nouvelle-Écosse et a un petit bureau au Nouveau-Brunswick. Je suis président sortant de la Nova Scotia Consulting Engineers Association et j'ai déjà présidé l'Association des ingénieurs-conseils du Canada. Je suis donc d'accord avec Hector sur les questions qui ont trait au génie.

**M. P.S. (Skit) Ferguson (directeur exécutif, Nova Scotia Consulting Engineers Association):** Je m'appelle Skit Ferguson et je suis originaire de la Nouvelle-Écosse. Je suis arrivé à la Nova Scotia Consulting Engineers Association à titre de directeur exécutif il y a à peu près un an et demi, après avoir passé plus de 30 ans chez Esso.

Je représente de 40 à 45 entreprises de la province. Nos quelque 700 membres représentent près de 80 p. 100 du génie conseil qui se fait dans la province.

**M. Jacques:** Monsieur le président et membres du comité, nous avons un exposé à vous présenter et nous comptons vous parler pendant 20 à 25 minutes. En espérant que nous aurons ensuite une période animée de questions et réponses, nous allons y réserver la majeure partie du temps.

Les ingénieurs-conseils favorisent en principe un accès libre et ouvert aux marchés internationaux. À cet égard, les ingénieurs canadiens ont vraiment joué un rôle important dans le secteur des exportations du Canada. Il suffit d'examiner les divers rapports de la Banque mondiale et de toutes les autres banques prêteuses pour se rendre compte que des entreprises canadiennes ont joué un rôle très important.

Qu'il me soit aussi permis de signaler que chaque dollar de services techniques exportés a un effet multiplicateur de quatre à cinq fois sur les biens qui suivent l'exportation de ces services. Comme nous savons tous que nous vivons maintenant dans un monde fondé sur les connaissances, nous croyons constituer un secteur qui mérite un appui national et provincial.

En un mot, alors, je me permets d'affirmer que nous appuyons fermement l'accès au marché international. Nous favorisons tout ce que fait le gouvernement à cette fin.

Je crois toutefois bon de parler de certains problèmes fondamentaux sur lesquels nous espérons que votre comité pourra se pencher. Monsieur le président, nous voulons parler de problèmes au Canada, sur la scène tant nationale que provinciale, qui ne permettent pas d'acquérir les connaissances techniques qui mettraient davantage d'entreprises en mesure de profiter du marché mondial.

Tout le monde sait que les plus gros acheteurs de services de génie-conseil sont des groupes comme la Banque mondiale et certaines des autres banques qui prêtent toutes—je dis bien «toutes»—selon le mérite. C'est un phénomène fort bien connu dans l'industrie qu'on appelle SBQ, soit sélection basée sur la qualité.

[Texte]

Unfortunately, this process does not seem to apply in our home marketplace. It is rather sad that we in this country—and I'm talking about all governments of all stripes—seem to want to wean companies at home on a diet that will not be the same diet we have to apply to the international marketplace. But our competition in the U.S has, for example, the Brooks law. This basically ensures that all U.S. federal procurement is done on the basis of merit. While most other countries tailor the way they procure to what the firms will face when they're in the international marketplace, we seem to do the reverse in this country.

• 1125

The one government that has been the odd one out, indeed, has been the Province of Quebec. That is why you see most of the firms in this country that do international work based largely in Quebec. Many of us take our hats off to what the Province of Quebec did and we wish the federal government and the other provincial bodies would in fact try to copy what Quebec has done very well.

The last matter I want to touch upon is the fact that while we try to talk about international trade, many of us who do work on an international level find it's more difficult to work across the various provinces in this country than it is to go and work in a foreign land. We have to find a way to lower some of our own interprovincial trade barriers.

Those are the opening comments I have to make, Mr. Chairman. Perhaps Michael or Skit may want to add to what I have just said.

We are in support of easier access to international markets, as we believe firms in this country, as a general rule, can compete and do so very, very well in the international marketplace.

**Mr. Gillham:** I don't have very much to add, Mr. Chairman. Hector has covered it very well.

I do think, though, in support of what he said, the interprovincial trade barriers that are not in any written policy are a very severe restriction to Atlantic Canadian firms getting strongly into the international marketplace. They are very severe barriers.

On the matter of qualifications-based selection, there is a misconception, in my opinion, that cheapest is always the best value for the government, and I can assure you it isn't. As an example, when you look at medical services, if you're going to have your heart fixed, you don't go to find the cheapest heart surgeon, you go to find the best heart surgeon, and when you have a serious legal problem, you don't go to find the cheapest lawyer, you go to find the lawyer best qualified to handle that problem. We submit that engineering and related professional services are no different. The government, all governments, should look at best value, not lowest price.

That's all I have to add, Mr. Chairman.

[Traduction]

Ce processus ne semble malheureusement pas s'appliquer au Canada. Il est plutôt triste de constater qu'au Canada—et je parle de tous les gouvernements de toutes les couleurs—nous semblons vouloir imposer aux entreprises canadiennes un régime différent de celui qu'il faudrait appliquer sur le marché international. Nos concurrents américains bénéficient par exemple de la loi Brooks, qui assure essentiellement que tous les achats fédéraux se font en fonction du mérite. La plupart des autres pays établissent leurs méthodes d'acquisition en fonction de ce à quoi les entreprises feront face sur le marché international, mais nous semblons faire le contraire au Canada.

La province de Québec a été le seul gouvernement à ne pas emboîter le pas. C'est pourquoi la plupart des entreprises canadiennes qui travaillent sur la scène internationale sont basées surtout au Québec. Beaucoup d'entre nous levons notre chapeau à ce qu'a fait la province de Québec et souhaitons que le gouvernement fédéral et les autres provinces essaient en fait d'imiter le Québec qui a très bien fait.

Pour terminer, je vais dire qu'alors que nous prétendons parler de commerce international, beaucoup d'entre nous qui oeuvrons sur la scène internationale trouvons qu'il est plus difficile de travailler dans les diverses provinces canadiennes qu'à l'étranger. Il faudrait trouver une façon d'éliminer certains obstacles au commerce interprovincial.

Ce sont là mes commentaires préliminaires, monsieur le président. Michael ou Skit auront sans doute quelque chose à ajouter.

Nous favorisons la libéralisation de l'accès aux marchés internationaux, car nous croyons que les entreprises canadiennes peuvent en général rivaliser sur la scène internationale et y réussissent d'ailleurs très bien.

**M. Gillham:** Je n'ai pas grand'chose à ajouter, monsieur le président. Hector a très bien couvert la question.

Pour appuyer ce qu'il a dit, je dirai toutefois que les obstacles au commerce interprovincial qui ne se trouvent dans aucune politique écrite empêchent énormément les entreprises canadiennes de la région de l'Atlantique de s'implanter solidement sur le marché international. Ce sont là des obstacles très importants.

Pour ce qui est de la sélection d'après la qualité, on croit à tort, à mon avis, que le meilleur marché est toujours la meilleure valeur pour le gouvernement et je puis vous assurer que ce n'est pas le cas. Dans le domaine des services médicaux, par exemple, celui qui a besoin d'une intervention chirurgicale au coeur recherche non pas le chirurgien cardiaque le moins cher, mais le meilleur. En cas de problème juridique grave, on cherche non pas l'avocat le meilleur marché, mais celui qui est le mieux qualifié pour régler le problème. C'est la même chose dans le cas des services de génie et des services professionnels connexes. Tous les gouvernements devraient rechercher la meilleure valeur et non pas le meilleur prix.

C'est tout ce que j'ai à dire, monsieur le président.



[Text]

**Mr. Ferguson:** I want to speak on another topic, but just associated with the topic that has been addressed, I have a couple of documents here that will give you some idea in case you've not picked up everything we've said, or we haven't said everything fully.

We have a consulting engineering services selection procedure. We also have a directory that outlines the skills of the many consultants we have in the province. From my short tenure here I would like to say I'm impressed by the skills we have. Not only that, we have support from many of the academic and research institutes in the province. So we are capable of doing the work if we get an opportunity, or an equal opportunity.

• 1130

I'll touch on one more topic, public works. We're going to shift gears on you. We've tried to keep this down to about a page. We've had numerous discussions with the Minister of Public Works, who's from this province, and we've also had extensive discussions with our national body, which is carrying the message nationally.

Public Works has a vision with regard to in-house work in particular. We would like to see a more rapidly changing attitude towards this vision, because we don't see it happening. We've talked about it for some time, but we don't see too much happening in this particular area. Some change in what's going on really could benefit international trade. The amount of in-house work done by Public Works is quite extensive, and of course the national vision is to reduce the volume of in-house work done by PWC and contract it out to the private sector.

We in Nova Scotia support this vision for many reasons. I'll get into that in a minute or so, but not into the main one that we're concerned about. I think everybody else should be concerned about the fact that extensive studies done in our area and in the U.S. have indicated that the contracting out of government services is the most cost-effective approach to take. So as I said, we fully support this. A 10-year study done in the U.S. positively concluded that contracting out is the most cost-effective approach to getting government work done.

Because Public Works covers the Atlantic area, we feel we might be trailing the rest of the regions with regard to the particular vision Public Works has. I don't think there's a greater portion of work done in-house. If we could proceed in a manner where this particular work could be put out competitively to the private sector on a qualifications-based selection procedure, it would not only reduce the cost and the usage of public funds but it would also develop a more competent, higher quality and more competitive consulting engineering industry. With these skills that we accumulate within the industry, we become much more competitive in the international market.

We think this process is going on in other regions, but it isn't happening here. We have the people and we have the intelligence, but we would like the opportunity to work on more of this work, for the reasons I've already stated.

[Translation]

**M. Ferguson:** Je vais aborder une autre question, mais au sujet de ce que l'on vient de dire, j'ai ici quelques documents qui vous donneront des idées au cas où vous n'avez pas saisi tout ce que nous avons dit, ou au cas où nous aurions oublié quelque chose.

Nous avons une procédure de sélection des services de génie-conseil, de même qu'un répertoire qui décrit les compétences des nombreux ingénieurs-conseils de la province. Je suis ici depuis peu, mais je dois dire que nos compétences m'impressionnent. Nous avons en outre l'appui d'un grand nombre d'institutions universitaires et de recherches de la province. Nous pouvons donc faire le travail si l'on nous donne une chance égale.

Je vais aborder une autre question, soit celle des travaux publics. Nous allons nous écarter de ce qui était prévu. Nous nous sommes efforcés de nous en tenir à une page environ. Nous avons eu de nombreux entretiens avec le ministre des Travaux publics, qui représente notre province, et nous avons aussi eu des discussions détaillées avec notre association nationale qui fait passer le message sur la scène nationale.

Travaux publics a une vision en ce qui a trait au travail à l'interne en particulier. Nous voudrions que l'attitude à l'égard de cette vision change plus rapidement parce qu'il ne se produit rien. Nous en parlons depuis quelque temps déjà, mais il ne se passe pas grand-chose dans ce domaine en particulier. Si la situation actuelle changeait, le commerce international pourrait en profiter. Travaux publics fait beaucoup de travail à l'interne et la vision nationale est bien sûr de réduire le volume de travail effectué à l'interne par TPC et de le confier à contrat au secteur privé.

En Nouvelle-Écosse, nous appuyons cette vision pour de nombreuses raisons. J'y viendrai dans une minute, mais je n'aborderai pas la principale raison qui nous préoccupe. Des études poussées effectuées ici et aux États-Unis ont révélé que l'adjudication à contrat de services gouvernementaux est la stratégie la plus rentable à adopter, et comme je l'ai dit, nous appuyons à fond cette politique. Une étude de 10 ans effectuée aux États-Unis a conclu que l'adjudication à contrat est la façon la plus rentable de faire faire le travail du gouvernement.

Vu que le ministère des Travaux publics couvre la région de l'Atlantique, nous croyons tirer de l'arrière sur les autres régions en ce qui a trait à la vision de Travaux publics. Je ne crois pas qu'il se fasse plus de travail à l'interne. Si le travail en question pouvait être offert au secteur privé dans le cadre d'une procédure compétitive de sélection basée sur les qualifications, cela réduirait les prix de revient et la dépense de fonds publics en plus de créer une industrie du génie-conseil plus compétente, de meilleure qualité et plus concurrentielle. Les compétences que nous acquérons au sein de l'industrie nous rendent beaucoup plus compétitifs sur la scène internationale.

Nous croyons que cela se passe dans d'autres régions, mais pas ici. Nous avons les ressources humaines et les connaissances, mais nous voudrions avoir l'occasion de faire davantage de ce genre de travail pour les raisons que j'ai déjà mentionnées.

[Texte]

So in that particular area, we'd like support. I'll repeat what I mentioned at the beginning. We have approached this problem in much greater detail through other avenues, but we'd like to take this opportunity to express our concerns to you.

**Mr. Jacques:** Mr. Chairman, we raise these issues because we support NAFTA, but as anybody knows, if one has a goal, one is forced to lay out a business plan. Many people believe if we are to capitalize on NAFTA, we ought to be doing all the right things at home to allow the knowledge-based sector in this country to do so.

We raise these issues in front of your task force for that very reason. We believe this is one sector that has been a winner in this country over the last several decades, and it can be an even bigger winner if we do all the right things. The Government of Quebec literally has done all the right things in the last 10 years or 20 years, or perhaps even more, which is why some of the largest firms in the world are based in Quebec.

• 1135

We laud that. I think that's great. But there's no reason why we can't do more of that in other parts of the country. I believe that has not come about because of a lack of focus from both the national and the various governments in the other provinces—of all stripes, I might add.

So we leave the issue with you, just so you will know that in order to capitalize on NAFTA one has to have a game plan. We don't see any game plan at the current time.

**The Chairman:** I'll open this round with Mr. Gardiner.

**Mr. Gardiner:** Thank you, Mr. Chairman, and thank you to the witnesses for coming today. I want to ask you the same question I asked when Professor Dodd was here. I don't know if you were here then.

As you know we have the current treaty, which we are reviewing today. There will be enabling legislation introduced into the House of Commons sometime in the spring. Comments made in the House of Commons by the Prime Minister suggest that President-Elect Clinton, or President Bush supported by President-Elect Clinton, will sign the North American Free Trade Agreement on December 17, but that President-Elect Clinton has some concerns that he feels were not covered, in particular environmental questions with Mexico, as well as labour adjustment.

I'm interested in your comments. Engineering firms rely on highly skilled qualified personnel. Obviously your recruit such people to do work in your firms and the projects you have. I'm wondering, if you could put on for me your thinking cap a bit, what is it we might see in these parallel accords President-Elect Clinton is talking about having to start negotiating again part-way through next year, once we've signed the North American Free Trade Agreement, in particular when it comes to labour adjustment and the movement of trades and professional people in your field.

[Traduction]

C'est pourquoi nous tenons à être appuyés dans ce domaine en particulier. Je répète ce que j'ai dit au début. Nous avons abordé le problème beaucoup plus en détail autrement, mais nous tenons à profiter de l'occasion pour vous communiquer nos préoccupations.

**M. Jacques:** Monsieur le président, si nous soulevons ces questions, c'est parce que nous appuyons l'ALÉNA, mais comme tout le monde le sait, lorsqu'on a un but, il faut établir un plan d'affaires. Beaucoup de gens croient que si nous voulons capitaliser sur l'ALÉNA, il faut faire tout ce qu'il faut au Canada pour permettre au secteur qui a les connaissances voulues de le faire.

Nous soulevons ces questions devant votre comité pour cette raison même. Nous croyons que notre secteur est un secteur gagnant au Canada depuis plusieurs décennies et qu'il peut l'être encore plus si nous faisons tout ce qu'il faut. Le gouvernement du Québec fait tout ce qu'il faut depuis 10 ou 20 ans, ou peut-être plus encore, et c'est pourquoi certaines des plus importantes entreprises au monde ont leur siège social au Québec.

Nous en sommes fiers et je pense que c'est bien. Rien ne nous empêche toutefois de prendre d'autres mesures du même genre ailleurs au pays. Je crois que si cela ne s'est pas fait, c'est à cause d'un manque d'orientation à la fois du fédéral et des diverses autres provinces. . . quelle que soit leur couleur politique.

Nous vous soumettons donc la question afin que vous sachiez qu'il faut avoir un plan si l'on veut capitaliser sur l'ALÉNA. Nous n'en voyons aucun pour le moment.

**Le président:** Je vais commencer cette ronde de questions avec M. Gardiner.

**M. Gardiner:** Merci, monsieur le président. Je tiens à remercier aussi les témoins, à qui je voudrais poser la même question qu'au professeur Dodd. Je ne sais pas si vous étiez ici à ce moment-là.

Vous savez bien que nous avons le traité actuel que nous examinons aujourd'hui. On présentera une mesure législative habilitante à la Chambre des communes au printemps. D'après les propos qu'a tenus le premier ministre à la Chambre des communes, le président élu Clinton, ou le président Bush appuyé par le président Clinton, signera l'Accord de libre-échange nord-américain le 17 décembre, mais que le président élu Clinton est d'avis qu'on n'a pas couvert certains aspects auxquels il s'intéresse, en particulier les questions environnementales litigieuses avec le Mexique et l'adaptation de la main-d'oeuvre.

Vos commentaires m'intéressent. Les entreprises de génie comptent sur un personnel hautement qualifié et spécialisé. Vous recrutez bien entendu des gens de ce calibre, que vos entreprises affectent aux projets dont elles sont chargées. Si vous pouvez y réfléchir un instant, je me demande ce que nous pourrions voir dans ces accords parallèles dont parle le président élu Clinton lorsqu'il laisse entendre qu'il faudrait commencer à négocier de nouveau l'année prochaine, une fois que nous aurons signé l'Accord de libre-échange nord-américain. Je pense plus particulièrement à l'adaptation de la main-d'oeuvre et à la circulation des gens de métier et des professionnels dans votre domaine.



[Text]

**Mr. Jacques:** Let me just respond first to that question. As you know, we practice under acts of the provinces. Our counterparts in the U.S. practice under state acts. For example, throughout this country, when you go from province to province, you have to apply to each body in every province. You have to do the same when you practice in the U.S.

It's our hope, of course, that the day will come where if you are registered in any province—or state, for that matter—that your recognition of the right to practice will go across the three national boundaries. That's a start. But at the current time, despite the success of firms in this country, we still have a deficit in terms of trade in services with respect to the U.S. So I don't see Clinton raising the issue of more firms in this country doing work in the U.S., because at the current time we still have a deficit in that regard.

We have a joint venture, Mr. Chairman, with a firm in Mexico, and one has only to realize that if environmental regulations stiffen there, as we think they will, firms in this country will have a lot to gain. We happen to lead a lot of the western world in that regard, and some of the skills that have been gained by firms in this country will, beyond any doubt, get used there to a very large degree.

**Mr. Gardiner:** I have two other questions, Mr. Chairman. They relate to professionals again.

I'm picking your brains in terms of your work with people. Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement now and under the North American Free Trade Agreement there are provisions for the easy crossing of the border by professionals. I presume, correct me if I'm wrong, that it would involve people in the engineering field.

• 1140

I am wondering if you are aware of the kind of traffic back and forth between Canada and the United States there has been in that field, whether your firm or firms you know of have brought American professionals across the border to do work in Canada.

Related to that, and then I will get to my second question, I note that the more you read about the North American Free Trade Agreement the more interesting it gets. Part of the treaty talks about the United States signing an agreement with Mexico. They have a limit on how many professionals can come from Mexico into the United States. Canada has not set a numerical limit with respect to Mexico. Given that you mentioned one of your firms already having some work with a Mexican firm, are we looking at what kind of professional traffic there might be from Mexico into Canada, or vice versa, Canada to Mexico?

**Mr. Jacques:** Mike, would you like to take a crack at that?

**Mr. Gillham:** On the transfer of people from the U.S. and Canada, and vice versa, speaking from our own experience, we have now brought people from the U.S. to Canada. They haven't actually done any work with us yet, but

[Translation]

**M. Jacques:** Permettez-moi de répondre d'abord à cette question. Vous savez bien que nous sommes régis par des lois provinciales, et que nos collègues des États-Unis sont assujettis à des lois des états. Au Canada, par exemple, lorsque l'on passe d'une province à une autre, il faut présenter une demande à chaque organe de régie de chaque province. Il faut faire de même lorsqu'on veut pratiquer aux États-Unis.

Nous espérons bien sûr que le jour viendra où un ingénieur inscrit dans une province—ou un état—verra son droit d'exercer être reconnu dans les trois pays. C'est un départ. Pour le moment, toutefois, malgré le succès que connaissent des entreprises canadiennes, le commerce des services présente toujours un déficit par rapport aux États-Unis. Je ne crois donc pas que le président Clinton soulève la question d'un plus grand nombre éventuel d'entreprises canadiennes travaillant aux États-Unis parce que, pour le moment, nous enregistrons toujours un déficit à cet égard.

Nous avons établi une co-entreprise avec une maison mexicaine, monsieur le président, et il suffit de se rendre compte que si le réglementation environnementale y devient plus stricte, et nous croyons que ce sera le cas, les entreprises canadiennes auront beaucoup à gagner. Nous sommes à l'avant-garde d'une grande partie du monde occidental à cet égard et certaines des connaissances acquises par les entreprises canadiennes y seront mises à profit dans une très grande mesure, cela ne fait pas de doute.

**M. Gardiner:** J'ai deux autres questions, monsieur le président. Elles portent une fois de plus sur les professionnels.

J'ai besoin de vos lumières en ce qui a trait aux ressources humaines. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain contiennent des dispositions qui permettent aux professionnels de franchir facilement les frontières. Reprenez-moi si je me trompe, mais je suppose que cela comprend aussi le domaine du génie.

Je me demande si vous êtes au courant des échanges entre le Canada et les États-Unis dans ce domaine, et si votre entreprise ou d'autres que vous connaissez ont engagé des professionnels américains pour les faire travailler au Canada.

A cet égard, et je passerai ensuite à ma deuxième question, je tiens à signaler que plus on lit le texte de l'Accord de libre-échange nord-américain, plus il devient intéressant. Une partie du traité porte sur la signature d'un accord entre les États-Unis et le Mexique. On limite le nombre de professionnels qui peuvent passer du Mexique aux États-Unis. Le Canada n'a fixé aucun chiffre par rapport au Mexique. Comme vous avez dit qu'une de vos entreprises travaille déjà avec une entreprise mexicaine, examine-t-on les mouvements de professionnels qu'il pourrait y avoir entre le Mexique et le Canada?

**M. Jacques:** Voulez-vous répondre, Mike?

**M. Gillham:** En ce qui a trait à la circulation de ressources humaines entre les États-Unis et le Canada, quant à nous, nous avons déjà fait venir des gens des États-Unis. Ceux-ci n'ont pas encore fait de travail avec nous, mais nous

## [Texte]

we have developed strategic alliances with them, and we are both actively chasing work in the northeastern U.S. with a U.S. firm. We have people licensed in the U.S. and they are chasing work in Canada with us.

**Mr. Gardiner:** Have you used that temporary entrance allowance under the free trade agreement, or is this a normal—

**Mr. Gillham:** It's just a normal thing, but the will to work together is much more predominant now than it was a few years ago. I think the Canada-U.S. Free Trade Agreement has a lot to do with that. On the other hand, as Hector indicated, the licensing is a state and provincial rule.

For example, no matter how much the free trade agreement is in effect, we literally cannot practice our profession in any state in the U.S. unless we have specific professionals registered in that state. That is sometimes not an easy task. In many cases, they have to write exams. Hopefully that area will clear itself up over a few years. It is the same thing as in any province. But once you are licensed in one province of Canada it's very easy to become licensed in another province. It's not so easy to become licensed in any of the states in the U.S. That is sort of the professional barrier that we, as professionals, have to clear up ourselves.

On the second part of your question, we haven't done work in Mexico, but we have had people travel down to Mexico recently. Our impression is that it is a huge market. It is a large population. There is a lot of work to be done over the years in Mexico, in infrastructure, in environmental clean-up work and in municipal services. I would again think that you would have to—Hector has already done it—tie up with a Mexican firm. That's the best way to approach any international market. But I think the opportunities for Canadians in Mexico will exceed the opportunities for Mexicans in Canada.

**Mr. Ferguson:** I would like to pursue this one a bit. There is an unique strategy associated with bringing people in. I don't think we follow it in this area, whether it is our fault or it lies elsewhere. There is a strategy whereby if a specific skill is required on a project, there is a tendency sometimes for the prime consultant to perhaps come in from outside and use regional consultants. I will use the term "regional", but the cases I'm thinking about are in Nova Scotia. In that particular case the local firm is utilized and the overall skill leaves the province when the project is completed.

Our thrust in this particular area, and it's what we are encouraging local governments and so forth to do, is to build expertise in particular areas, whether it's incinerators, refineries, environmental or whatever. If a specific skill is

## [Traduction]

avons établi des alliances stratégiques avec eux et les deux parties recherchent activement du travail dans le nord-est des Etats-Unis avec une entreprise américaine. Nous avons des gens qui sont autorisés à pratiquer aux Etats-Unis et qui recherchent du travail au Canada avec nous.

**M. Gardiner:** Vous êtes-vous prévalu de la disposition de l'Accord de libre-échange qui permet l'entrée temporaire, ou s'agit-il d'une situation normale. . . ?

**M. Gillham:** C'est une situation normale, mais la volonté de collaboration prédomine beaucoup plus maintenant qu'il y a quelques années. Je crois que l'Accord de libre-échange Canada—Etats-Unis a beaucoup à y voir. En revanche, comme Hector l'a indiqué, la question des licences est réglementée par les Etats et les provinces.

Par exemple, peu importe dans quelle mesure l'Accord de libre-échange est en vigueur, nous ne pouvons pratiquer notre profession dans aucun Etat américain à moins d'y avoir des professionnels qui y sont autorisés à le faire, ce qui est parfois difficile. Dans nombre de cas, ils doivent se présenter à un examen écrit. J'espère que la question se règlera en quelques années. C'est la même chose dans n'importe quelle province. Cependant, après avoir obtenu une licence dans une province canadienne, il est très facile d'en obtenir une dans une autre province. Il n'est pas aussi facile d'obtenir une licence dans les Etats américains. Il s'agit en quelque sorte d'un obstacle professionnel que les professionnels doivent surmonter eux-mêmes.

Quant à la deuxième partie de votre question, nous n'avons pas encore fait de travail au Mexique, mais nous y avons envoyé des représentants récemment. Nous avons l'impression qu'il s'agit d'un marché énorme et très peuplé. Il y a beaucoup de travail à faire au Mexique dans les secteurs de l'infrastructure, de l'assainissement de l'environnement et des services municipaux. Dans ce cas aussi, je crois qu'il faudrait établir des rapports avec une entreprise mexicaine—Hector l'a d'ailleurs déjà fait. C'est la meilleure façon de s'implanter sur un marché international. Je crois toutefois que les possibilités que le Mexique offrira aux Canadiens dépasseront celles que le Canada offrira aux Mexicains.

**M. Ferguson:** Je vais poursuivre un peu dans la même veine. Pour retirer des gens, il y a une stratégie particulière à suivre et je ne crois pas que nous le fassions dans notre région, que ce soit de notre faute ou non. Si l'on a besoin d'une compétence particulière pour un projet donné, le consultant maître d'oeuvre a parfois tendance à vouloir utiliser les services de consultants régionaux. Je dis bien «régionaux», mais les cas auxquels je pense se trouvent en Nouvelle-Ecosse. Dans ce cas-ci en particulier, on utilise les services de l'entreprise locale et les compétences globales quittent la province une fois le projet terminé.

Notre orientation dans un domaine en particulier, et c'est ce que nous encourageons les organisations locales et ainsi de suite à faire, consiste à acquérir de l'expertise dans certains domaines en particulier, qu'il s'agisse des incinérateurs, des



[Text]

required on a project and we don't have it in the region or locally, then we should import that skill but retain control of the project, be the prime, develop that skill within your organization and export it internationally. That is not happening as much as we would like it and we have told our provincial government that. Some other regions have been quite expert at doing this, and as a result they have benefited by it.

• 1145

**Mr. Gardiner:** Mr. Ferguson, I think when you were talking about in-house work on infrastructure and so on you mentioned the regions. I am not sure if we are talking about government things, but last week you did okay in the finance minister's statement when it came to infrastructure, as compared with western Canada. I know that is not the exact point you were making, but you did okay.

**Mr. Jacques:** Let me just add that the contractors might do very well, but those of us in the design sector may not if all that work is done within the public sector. If all of that work is done within the public sector design groups, then there is no skill created that you can export. That is the point we are trying to make.

**Mr. Gardiner:** We can use you on the Yellowhead Highway in British Columbia.

**Mr. Ferguson:** In that specific case, Mr. Gardiner, we sent something many pages thick to our national body to discuss it with Public Works, but what happened in one particular area is that work that had already been done by the consultant at one point was brought in and done by Public Works through another. . . [Inaudible—Editor]. We think that's unfair.

**Mr. Jacques:** To just touch upon an issue that I raised at the very start, for 20 years Supply and Services has had the policy, when they procure on behalf of the national government, that once you have a pass mark, once you have technically passed, they pick the lowest price. That says, in fact, that as long as you just get by, you will work for the national government.

Nobody else in the world does that. What are we creating here? Are we trying to create mediocre firms? If that is how we procure. . . I am not just talking about the last eight years. This has been going on for 20 years.

Our national group, ACEC, and the various groups that touch us, have tried to convince Treasury Board that in procuring, if you want somebody to go after the big pie, does it not make sense that you wean him on pies at home that have the same flavour as the big pie? It just makes sense. You do not wean him on a totally different diet at home and then tell him to switch his taste and go after a different diet when you are in the international marketplace. But that is what we do in this country.

[Translation]

raffineries, de l'environnement et ainsi de suite. Si l'on a besoin d'une compétence précise pour un projet en particulier et si nous ne l'avons pas dans la région ou sur la scène locale, il faudrait alors l'importer mais garder quand même la gestion du projet, agir en maître d'oeuvre, perfectionner ces compétences au sein de notre organisation et les exporter sur la scène internationale. Cela ne se passe pas comme nous le souhaiterions et nous en avons fait part au gouvernement de la province. D'autres régions ont très bien réussi à cet égard et en ont donc tiré profit.

**M. Gardiner:** Monsieur Ferguson, je crois que vous avez parlé des régions lorsqu'il a été question du travail d'infrastructure effectué à l'interne. Je ne sais pas si nous parlons d'activités gouvernementales, mais vous avez été bien traité la semaine dernière dans la déclaration du ministre des Finances lorsqu'il a été question d'infrastructure, comparativement à l'ouest du Canada. Je sais que ce n'est pas exactement ce que vous vouliez dire, mais vous vous en êtes bien tiré.

**M. Jacques:** Tout ce que je peux dire, c'est que les entrepreneurs pourraient peut-être très bien s'en tirer, mais que cela pourrait ne pas être le cas du secteur de la conception si tout le travail se fait dans le secteur public. Si tout le travail est effectué par des groupes de conception du secteur public, on ne crée alors aucune compétence exportable et c'est l'argument que nous nous efforçons de faire valoir.

**M. Gardiner:** Nous pourrions utiliser vos services sur la route de Yellowhead en Colombie-Britannique.

**M. Ferguson:** Dans ce cas en particulier, monsieur Gardiner, nous avons envoyé un document gros comme ça à notre association nationale pour qu'elle en discute avec Travaux publics, mais ce qui s'est passé dans une région en particulier c'est qu'on s'est servi du travail déjà effectué par l'expert-conseil et que Travaux publics a eu recours à un autre. . . [Inaudible—Éditeur]. Nous croyons que c'est injuste.

**M. Jacques:** Pour revenir sur une question qui a été soulevée dès le début, Approvisionnements et Services a depuis 20 ans une politique selon laquelle lorsque le ministère effectue des achats pour le compte du gouvernement national, une fois qu'un entrepreneur a obtenu une note de passage et réussi sur le plan technique, le ministère choisit alors la soumission la plus basse. Cela signifie en réalité que tant que l'on réussit à peine à faire ses frais, on peut travailler pour le gouvernement national.

Personne d'autre dans le monde n'agit ainsi. Que créons-nous ici? Voulons-nous créer des entreprises médiocres? Si c'est ainsi que se déroulent les achats publics. . . Je ne parle pas simplement des huit dernières années. C'est ce qui se passe depuis 20 ans.

Notre association nationale, l'AICC, et les divers groupes connexes ont essayé de convaincre le conseil du Trésor que dans le domaine des marchés publics, si l'on veut que quelqu'un cherche à décrocher le gros contrat, il est logique de donner aux entreprises intérieures le même genre de travail que le gros contrat en question. C'est du simple bon sens. Il ne faut pas habituer les entreprises à un régime totalement différent sur le marché intérieur puis leur dire de changer de goût et de rechercher un régime différent sur le marché international. C'est pourtant cela que nous faisons au Canada.

[Texte]

**Mr. Casey:** Welcome to our committee. Mr. Jacques, you mentioned some of the major centres where you are working, in Russia, in the U.S. and looking toward Mexico. You left out Joggins as one of the major areas. I just wanted to bring that up.

**Mr. Jacques:** That's true. Sorry about that.

**Mr. Casey:** It is right in there with the best of them.

You have brought up several issues, some of which are related to the subject that we have here today, and some are maybe tangentially related, but are in effect provincial areas.

As I understand from a previous witness, you were recently on a trade mission to Mexico.

**Mr. Jacques:** Seven people who work for the firm have been on trade missions. I have been on two. We are doing work there at the current time. We do a lot of work with the various national oil and gas firms on the clean-up of hydrocarbon sites where oil and gas have been spilled for years. I am sure most of the people in this room know about Guadalajara. We are working with several firms there, one of which is Bechtel. The details I cannot talk about, because it is part of the confidentiality of our agreement. People in our firm have been down to Mexico.

I might add that most of the time, it is nice to know that all these things take place in the summer months so that there is no notion of running down south because we have snow.

• 1150

**Mr. Casey:** From your visits, where do you see as being the big opportunities? Do you see any downsides to this agreement?

**Mr. Jacques:** The one thing we've got to do in this country is transpose ourselves to a high-wage economy in terms of the knowledge base. If there's another thing we have to do it is to address education. We all know we spend more on that than perhaps any other western country. We're just not getting a bang for our buck in that regard.

So I cannot see how or why, in this sort of a set-up, we would not have at risk some of the blue-collar jobs. We happened to see GM's plant in Cuernavaca, a little city north of Mexico City. The GM manager there said the best Oldsmobile Cutlass GM builds in the world is built in Mexico. So you're talking about a labour force that's very young and skilled, skilled at least in terms of the level of skills needed to build a car.

I share Michael's viewpoint in that I don't see that we're losing any ground whatsoever in our sector to workers in that country. I think we have a hell of a lot to gain. So we ought to be going after the sectors in which this country is, in my view, pre-eminent. I believe ours is one of those sectors.

**Mr. Casey:** Do you propose that we do so mostly through partnerships with Mexican firms?

[Traduction]

**M. Casey:** Bienvenue au comité. Monsieur Jacques, vous nous avez parlé de certains principaux centres où vous travaillez, en Russie, aux États-Unis. Vous regardez aussi vers le Mexique. Vous n'avez pas parlé de Joggins. Je tiens vraiment à soulever la question.

**M. Jacques:** En effet. Veuillez m'excuser.

**M. Casey:** C'est ici, avec les meilleurs endroits.

Vous avez soulevé plusieurs questions dont certaines sont liées à celles qui nous intéressent aujourd'hui. Certaines y sont peut-être liées par la bande, mais il s'agit en fait de questions provinciales.

Si j'ai bien compris un témoin précédent, vous avez fait partie récemment d'une mission commerciale au Mexique.

**M. Jacques:** Sept spécialistes qui travaillent pour notre entreprise ont fait partie de missions commerciales. J'ai participé à deux missions. Nous travaillons actuellement au Mexique. Nous faisons beaucoup de travail avec les diverses entreprises pétrolières et gazières mexicaines en ce qui a trait au nettoyage d'hydrocarbures pétroliers et gaziers que l'on déverse depuis des années. Je suis sûr que la plupart des gens ici présents connaissent Guadalajara. Nous y travaillons avec plusieurs entreprises, dont Bechtel. Je ne puis vous donner de détails parce que cela s'inscrit dans les dispositions de non divulgation de notre contrat. Des gens de notre entreprise se sont rendus au Mexique.

Permettez-moi d'ajouter que la plupart du temps, il est bon de savoir que tout cela se passe l'été et qu'on ne pensera pas que la neige nous pousse vers le sud.

**M. Casey:** D'après vos visites, où croyez-vous que se trouvent les grandes possibilités? Voyez-vous des aspects négatifs à cet accord?

**M. Jacques:** S'il y a une chose qu'il faut faire au Canada, c'est devenir une économie à salaire élevé pour ce qui est de la base de connaissances. S'il y a autre chose à faire, c'est dans le domaine de l'éducation. Nous savons tous que nous y consacrons plus d'argent peut-être que tout autre pays occidental. Nous n'en n'avons certainement pas pour notre argent à cet égard.

Je ne vois donc pas comment ou pourquoi, dans un tel contexte, une partie des emplois dits à col bleu ne seraient pas en danger. Nous avons visité l'usine de GM à Cuernavaca, petite ville au nord de Mexico. Le directeur de l'usine a affirmé que les meilleures Oldsmobile Cutlass que GM construit au monde sont fabriquées au Mexique. On parle donc d'une population active très jeune et qualifiée, du moins en ce qui a trait aux compétences nécessaires pour fabriquer des automobiles.

Je suis d'accord avec Michael: je ne crois pas que notre secteur perde du terrain par rapport aux travailleurs mexicains. Nous avons beaucoup à gagner. C'est pourquoi, à mon avis, il faut nous attaquer aux secteurs où le Canada domine. Je crois que le nôtre en est un.

**M. Casey:** Proposez-vous de le faire surtout par le biais de partenariats avec des entreprises mexicaines?



[Text]

**Mr. Jacques:** That seems to be the general way in which businesses such as ours function around the globe.

Perhaps the day will come and perhaps we are more attuned to that bill because we have trouble working in another province if we don't have a partner there, even though we're all a part of this country.

So perhaps we'll go into the other country saying that if someone can't work in the next province they'd better get a partner there who can go and talk to the local town clerk or the local individual there. But partnerships appear to be the way that has worked in the past, so if an approach works you use it again and again, I would think.

**Mr. Casey:** I'm aware of Nova Scotian engineering firms that carry out work in Haiti, Bermuda, Mexico, and Spain. I'm not associated with the engineering industry very much, but from my little knowledge it appears to me that there are engineering firms in Nova Scotia, in particular, that have strengths in the environmental area. Is that a correct assessment?

**Mr. Jacques:** Without any question.

**Mr. Casey:** Are they recognized around the world?

**Mr. Jacques:** Yes, sir.

**Mr. Casey:** I want to agree with you on the Public Works in-house work. It's surprising how much it does. I find that confusing. I don't know if that will change or not, but I would encourage Public Works to change its policy on that.

I want to ask you exactly what Quebec is doing. You referred to Quebec and to what it does well, but what does it do, compared with what the other provinces do?

**Mr. Jacques:** Very simply put, Mr. Chairman, Quebecers had a vision in mind 25 or 30 years ago when they said that one of the important reasons to build a skill in the private sector is because you can export that skill around the world.

So if you look at all the major hydro projects by Hydro-Québec, all those were done by the private sector in this province. In most of the other provinces in the country all the major hydro projects were undertaken by the public sector, i.e., by in-house groups. Well, you're not going to get in-house groups in the public sector wishing to export, because that's not their mandate. So that's one factor.

For major roads that were built in Quebec, roads were designed in the private sector. This province is looking at that situation, at long last, but we're 25 years behind.

Quebec also came up with the notion that if you are going to build up the skills in the private sector, you should look at how the world procures services. The world does so on the basis of merit. You go to the World Bank or the Inter-American Development Bank, you go to all the banks—it's based on merit. They pick the most technically sound firm and then talk price with them.

[Translation]

**M. Jacques:** Cela me semble la façon, pour des entreprises comme la nôtre, la façon générale de fonctionner à travers le monde.

Ce jour-là viendra peut-être et nous sommes sans doute plus éveillés à ce projet de loi, parce que nous avons de la difficulté à travailler dans une autre province si nous n'y avons pas de partenaires, même si nous vivons tous dans le même pays.

C'est pourquoi nous nous rendrons peut-être dans d'autres pays en disant que celui qui ne peut travailler dans la province d'à côté ferait bien d'y trouver un partenaire qui peut aller s'adresser au secrétaire-trésorier de la ville ou au responsable local. Les partenariats semblent toutefois avoir bien fonctionné dans le passé et c'est pourquoi, si un moyen donne des résultats, qu'on le réutilise.

**M. Casey:** Je connais des entreprises de génie de Nouvelle-Écosse qui travaillent à Haïti, aux Bermudes, au Mexique et en Espagne. Je n'ai pas beaucoup de rapports avec l'industrie du génie, mais les quelques connaissances que j'en ai m'indiquent qu'il y a, en Nouvelle-Écosse, en particulier, des entreprises de génie qui sont fortes dans le domaine de l'environnement. Est-ce exact?

**M. Jacques:** Sans aucun doute.

**M. Casey:** Sont-elles reconnues partout dans le monde?

**M. Jacques:** Oui, monsieur.

**M. Casey:** Je suis d'accord avec vous en ce qui a trait au travail effectué à l'interne chez Travaux publics et dont le volume est étonnant. Je trouve que cela prête à confusion. Je ne sais pas si la situation changera, mais j'encouragerais Travaux publics à changer de politique à cet égard.

Je voudrais vous demander exactement ce que fait le Québec. Vous avez parlé du Québec pour dire que la province s'en tire bien, mais que fait-elle comparativement aux autres?

**M. Jacques:** En termes très simples, monsieur le président, les Québécois ont eu une vision il y a 25 ou 30 ans, lorsqu'ils ont affirmé qu'une des raisons importantes d'acquérir de la compétence dans le secteur privé, c'est la possibilité de l'exporter partout dans le monde.

Tous les principaux travaux d'aménagement hydro-électrique d'Hydro-Québec ont été réalisés par le secteur privé de la province. Dans la plupart des autres provinces canadiennes, tous les grands travaux d'aménagements hydroélectriques ont été entrepris par le secteur public, c'est-à-dire par des groupes internes. Les groupes internes du secteur public ne chercheront pas à exporter parce que là n'est pas leur mandat. Voilà donc pour un facteur.

Les principales routes construites au Québec ont été conçues dans le secteur privé. Notre province examine enfin la situation, mais avec 25 ans de retard.

Le Québec croyait aussi que pour bâtir les compétences du secteur privé, il fallait examiner comment on achète des services. C'est en fonction du mérite que cela se fait partout dans le monde. C'est ce que font la banque mondiale et la banque inter-américaine de développement, toutes les banques—elles choisissent en fonction du mérite. Elles choisissent l'entreprise la plus solide sur le plan technique et discutent ensuite le prix avec elle.

[Texte]

[Traduction]

• 1155

I repeat, it does not mean you get a blank cheque. The project person still knows what it is he wants and what he or she's ready to pay for it.

Quebec said that if that's how the world buys services, then they ought to do the same thing at home because they'd create within their province firms that had the same skills or were driven by the same principles that would allow them to sell on the world market. Most other provinces and the national government have procured on different principles for 20 years or so.

In the DSS case in point, we've tried to make changes there for 20 years. They are a major arm that procures for the national government. Their rationale is that as soon as you pass, pick the lowest price. So what do you do? You create firms that pass. We wouldn't be doing any project anywhere in the world if we just passed, because satisfactory firms are a dime a dozen.

**Mr. Casey:** A major firm with a lot of engineers, a lot of expertise, could cover a broad base and have a high mark where a smaller firm might not be able to. How do you protect the smaller firm?

**Mr. Jacques:** *Au contraire*, I think that if you pick on merit, smaller firms have a lot of merit. In fact, when we set up in 1972, we picked the high end of the market to go after. We said we're going to be good at what we do for a living and to hell with price. When somebody wants to go to somebody else because he or she can give them the lowest price, then we'll gladly lose that work. We grew from 2 to 370 in 20 years.

So trying to tailor your market based on merit makes sense. It will be a hell of a lot nicer for all firms in this country recognizing that you're going into NAFTA—and I talk about a game plan—to say that if we're going to capitalize on NAFTA, then let's make sure we have a game plan and we put that plan in place at home.

**Mr. Casey:** Okay, thank you.

**Mr. LeBlanc:** I'd like to continue this discussion, Mr. Jacques. You just said that you grew from 2 to 370.

**Mr. Jacques:** It went to 370 in 20 years.

**Mr. LeBlanc:** How did you do that? You said you deliberately decided you were going to pursue the high end of the market, quality as opposed to price competition.

**Mr. Jacques:** That's correct.

**Mr. LeBlanc:** You were essentially shut out of the public-sector Public Works contracting because they do a lot of it in-house. Where they don't do it in-house, they compete on price.

Je répète que cela ne veut pas dire qu'on obtient un chèque en blanc. Le responsable du projet sait quand même ce qu'il veut et ce qu'il est disposé à payer.

Le Québec s'est dit que si c'est ainsi que le monde achète des services, il fallait faire de même dans la province parce que cela permettrait de créer des entreprises possédant les mêmes compétences ou mues par les mêmes principes, ce qui leur permettrait de vendre sur le marché mondial. La plupart des autres provinces et le gouvernement fédéral achètent en fonction de principes différents, et ce depuis une vingtaine d'années.

Dans le cas du MAS, nous cherchons à instaurer des changements depuis 20 ans. Il s'agit d'un intervenant important qui achète pour le gouvernement fédéral. Le ministère affirme que dès qu'on obtient la note de passage, il faut choisir le prix le plus bas. Que fait-on alors? On crée des entreprises qui obtiennent la note de passage. Nous ne réaliserions aucun projet nulle part à travers le monde si nous nous contentions d'obtenir simplement la note de passage, parce que les entreprises satisfaisantes ne manquent pas.

**M. Casey:** Une grande entreprise comptant sur une foule d'ingénieurs et d'experts pourrait couvrir une base importante et obtenir une note élevée, alors qu'une entreprise plus petite pourrait ne pas y parvenir. Alors, comment protéger les petites entreprises?

**M. Jacques:** Au contraire, je pense que si on choisit selon le mérite, les petites entreprises en ont beaucoup. En fait, lorsque nous avons ouvert nos portes en 1972, nous avons décidé de viser le haut de gamme du marché. Nous avons dit que nous excellerions dans ce que nous faisons pour gagner notre vie, peu importe le prix. Si quelqu'un veut s'adresser ailleurs parce que le prix est plus bas, nous oublions alors le travail en question avec plaisir. Nous sommes passés de deux à 370 employés en 20 ans.

Il est donc logique de chercher à orienter le marché en fonction du mérite. Ce serait de loin préférable pour toutes les entreprises canadiennes, prenant pour acquis que vous allez signer l'ALÉNA—et je parle de stratégie—de dire que si nous voulons capitaliser sur l'ALÉNA, il faut alors nous assurer d'avoir une stratégie et de la mettre en oeuvre au Canada.

**M. Casey:** Très bien, je vous remercie.

**M. LeBlanc:** Je vais poursuivre la discussion, monsieur Jacques. Vous venez de dire que votre entreprise est passée de deux à 370 employés.

**M. Jacques:** Oui, à 370 en 20 ans.

**M. LeBlanc:** Comment vous y êtes-vous pris? Vous avez dit que vous aviez décidé délibérément de viser le haut de gamme du marché, la concurrence fondée sur la qualité plutôt que sur le prix.

**M. Jacques:** En effet.

**M. LeBlanc:** Vous vous êtes essentiellement retrouvés exclus des contrats du secteur public du ministère parce que ce ministère—là fait beaucoup de travail à l'interne. Lorsqu'il ne le fait pas à l'interne, il recherche le meilleur prix.



[Text]

**Mr. Jacques:** Yes.

**Mr. LeBlanc:** So what was your secret?

**Mr. Jacques:** It was in getting 90% of the private sector marketplace. Look, it's odd, but the major national firms, I mean the Mobils of this world and the people who might get asked to build a fixed link to P.E.I. and most of the people who looked at the project, didn't go pick firms on price. What is odd is that the private sector does not most often pick on price because they realize they're spending their own cash. When they spend their own cash they want value for what they spend. We seem to do it more in the public sector because it's an easy answer for the bureaucrat to say to his minister that he picked the lowest price. You can never be found at fault.

• 1200

We ought to have a system, in my view, where if the project goes wrong, not only do you hold the firm accountable—whoever was picked to do this—but you also should hold the bureaucrat accountable. You have to turn around to him or her and say that they picked this group to do that job and they botched up the job, so very clearly they also are a poor choice.

I've said this again and again. When we procure a price, why do we have very well-trained people in the public sector at \$60,000, \$70,000, \$80,000 a year if they never make a value call? If all you have to know is that \$22,000 is less than \$23,000, then they ought to be all clerks.

**Mr. LeBlanc:** I was going to bring this into the NAFTA. We're talking about competing internationally in North America and beyond. Does your firm compete internationally?

**Mr. Jacques:** Yes.

**Mr. LeBlanc:** Do you get contracts internationally?

**Mr. Jacques:** Yes.

**Mr. LeBlanc:** Are you considered in your industry to be among the best in some branch of consulting engineering?

**Mr. Jacques:** Yes. There are others, too.

**Mr. LeBlanc:** In terms of the contracts you win... because you don't compete on price, you compete on quality.

**Mr. Jacques:** That's correct.

**Mr. LeBlanc:** So your engineers are able to compete on quality internationally.

**Mr. Jacques:** I would like to think so.

**Mr. LeBlanc:** You have international contracts to prove it.

**Mr. Jacques:** That's correct.

**Mr. LeBlanc:** By way of argument, let's say the government procurement market for consulting engineering was fully open. For instance, the Government of Nova Scotia or the Government of Canada was going to compete for its public sector products—

[Translation]

**M. Jacques:** En effet.

**M. LeBlanc:** Quel est donc votre secret?

**M. Jacques:** Nous avons réussi à accaparer 90 p. 100 du marché du secteur privé. C'est bizarre, mais les grandes entreprises nationales et les gens à qui l'on pourrait demander de construire un pont vers l'Île-du-Prince-Édouard, et la plupart des gens qui ont examiné le projet n'ont pas choisi en fonction du prix. Ce qui est tout aussi bizarre, c'est que le secteur privé choisit plus souvent en fonction du prix parce qu'il dépense son propre argent. Lorsqu'on dépense son propre argent, on en veut pour son argent. Cela semble plus fréquent dans le secteur public parce qu'il est facile pour le fonctionnaire de dire à son ministre qu'il a choisi le prix le plus bas. Ainsi, il n'est jamais pris en défaut.

J'estime qu'il faudrait un système où, en cas de problèmes avec le projet, non seulement l'entreprise choisie—peu importe laquelle—aurait-elle des comptes à rendre, mais le fonctionnaire aussi devrait en rendre. Il faudrait pouvoir dire à ce dernier que le groupe qu'il a choisi a saboté le travail et qu'il s'agit donc indubitablement d'un mauvais choix.

Je l'ai dit à maintes reprises. Lorsqu'on recherche des prix, pourquoi faut-il avoir des fonctionnaires très chevronnés qui gagnent 60 000\$, 70 000\$ ou 80 000\$ par an s'ils ne portent jamais de jugement de valeur? Si tout ce qu'il faut savoir, c'est que 22 000\$ c'est moins que 23 000\$, tous ces gens-là devraient alors être ravalés au rang de commis.

**M. LeBlanc:** J'allais relier cette question à l'ALÉNA. Nous parlons de rivaliser sur la scène internationale, en Amérique du Nord et ailleurs. Votre entreprise est-elle présente sur le marché international?

**M. Jacques:** Oui.

**M. LeBlanc:** Obtenez-vous des contrats internationaux?

**M. Jacques:** Oui.

**M. LeBlanc:** Êtes-vous considérés dans votre industrie parmi les meilleurs dans un secteur donné du génie conseil?

**M. Jacques:** Oui. Il y en a d'autres aussi.

**M. LeBlanc:** Pour ce qui est des contrats que vous décrochez... parce que vous ne rivalisez pas par les prix, mais plutôt par la qualité, alors?

**M. Jacques:** En effet.

**M. LeBlanc:** Vos ingénieurs peuvent donc rivaliser à l'échelle internationale sur le plan de la qualité?

**M. Jacques:** Je le crois.

**M. LeBlanc:** Vous avez des contrats internationaux pour le prouver?

**M. Jacques:** En effet.

**M. LeBlanc:** Supposons que le secteur des marchés de l'État est entièrement ouvert aux entreprises de génie conseil. Disons par exemple que le gouvernement de la Nouvelle-Écosse ou celui du Canada recherche pour ses produits du secteur public...

[Texte]

**Mr. Jacques:** Was going to procure, you mean.

**Mr. LeBlanc:** —based on quality for any of the engineering-related inputs it had, regardless of where the engineers came from. If the Americans had the best firm, they'd come in and do the job. If the Canadians had the best firm, they'd do the job. How do you think your sector would do in Nova Scotia?

**Mr. Jacques:** We wouldn't do very well, for a start. Do you know why? The U.S. firms have been on cost-splitting for 20 years or less. If we were to go to this market, I think we ought to have a chance to catch up.

**Mr. LeBlanc:** So we need to adjust somehow.

**Mr. Jacques:** That's correct.

**Mr. LeBlanc:** How would we adjust? What policies would we put in place to become like Quebec? Just parenthetically, you were discussing Quebec earlier and you mentioned approvingly that in building the James Bay project and all the big public sector projects in Quebec, it was private sector firms that were contracted to build those projects. Could those private sector firms have come from anywhere in North America or anywhere in the world, or did the Quebec government in choosing its private sector firm favour Quebec engineers?

**Mr. Jacques:** I think the latter is the case.

**Mr. LeBlanc:** While they weren't exactly part of the public sector, they were certainly part of the Quebec sector.

**Mr. Jacques:** That's correct.

**Mr. LeBlanc:** So you're saying Quebec protected its engineering industry in at least the initial phases.

**Mr. Jacques:** That is correct.

**Mr. LeBlanc:** Are you recommending that Canada protect its engineering community in the initial phases so that the engineering community can get up to international standards, or are we at international standards? I guess we're not at international standards now.

**Mr. Jacques:** We are in certain sectors, beyond any doubt, and whether or not we protect our firms. . . I'd have to give this some thought. There are some firms here that are much weaker than perhaps others.

For a very start, at least, we ought to get our own procurement here of smaller contracts. It's not going to bring the large U.S. firms in. Nobody from a large U.S. centre is going to chase a \$100,000 or \$200,00 project here. I'm talking about fees, not capital worth. Nobody is going to go after those.

• 1205

But in those projects now, we ought to be going based on QBS or merit so that we'll be switching very soon, if not right away, to a diet that will create winners. The disadvantage to firms in this country has been that this has not been done for the last 10 or 15 years, with the exception of Quebec. We have created many firms. . . that our two firms are certainly not those. That is why Michael is here too.

[Traduction]

**M. Jacques:** Vous voulez dire cherche à acheter?

**M. LeBlanc:** La qualité de tout intrant technique, peu importe d'où viennent les ingénieurs. Si les Américains avaient la meilleure entreprise, ils viendraient faire le travail. Si les Canadiens avaient la meilleure, ce sont eux qui le feraient. Comment croyez-vous que votre secteur se débrouillerait en Nouvelle-Écosse?

**M. Jacques:** Pas très bien pour commencer. Vous savez pourquoi? Les entreprises américaines fractionnent les coûts depuis 20 ans au moins. Pour nous lancer sur ce marché, il faudrait avoir l'occasion de faire du rattrapage.

**M. LeBlanc:** Il faut donc nous y ajuster?

**M. Jacques:** En effet.

**M. LeBlanc:** Comment? Quelle politique faudrait-il mettre en oeuvre pour imiter le Québec? En passant, vous parlez du Québec tout à l'heure et vous avez dit sur un ton approuvateur que les contrats de construction du projet d'aménagement de la baie James et de tous les grands projets du secteur public du Québec avaient été attribués à des entreprises du secteur privé. Ces entreprises auraient-elles pu provenir de n'importe où en Amérique du Nord ou au monde, ou bien le gouvernement du Québec a-t-il favorisé les ingénieurs québécois?

**M. Jacques:** Je crois que oui.

**M. LeBlanc:** Elle ne faisait pas exactement partie du secteur public, mais elle constituait certes un élément du secteur québécois, donc?

**M. Jacques:** En effet.

**M. LeBlanc:** Vous dites donc que le Québec a protégé son industrie du génie, du moins au début?

**M. Jacques:** En effet.

**M. LeBlanc:** Recommandez-vous que le Canada protège son secteur du génie au début afin que celui-ci puisse se hausser au niveau international, ou y sommes-nous déjà parvenus? Je crois que ce n'est pas le cas pour le moment.

**M. Jacques:** Nous y sommes parvenus dans certains secteurs, cela ne fait aucun doute, et quant à savoir si nous protégeons nos entreprises. . . Je devrais y réfléchir un peu, car il se peut qu'il y ait des entreprises qui sont beaucoup plus faibles que d'autres.

Pour commencer, nous devrions au moins effectuer nos achats publics ici dans le cas des contrats de moindre envergure, cela n'attirera pas les grandes entreprises américaines. Aucune entreprise d'une grande ville américaine ne va chercher à décrocher un projet de 100 000\$ ou 200 000\$ ici. Je parle d'honoraires et non d'investissements. Personne ne va chercher à décrocher de tels marchés.

Dans le cas de ces projets, il faut maintenant choisir en fonction de la qualité ou du mérite et c'est pourquoi nous passerons très rapidement, sinon dès maintenant, à une stratégie de création de gagnants. Si les entreprises canadiennes sont désavantagées, c'est parce qu'on ne l'a pas fait depuis 10 ou 15 ans, sauf dans le cas du Québec. Nous avons créé beaucoup d'entreprises. . . Nos deux entreprises n'en font certes pas partie. C'est là pourquoi Michael est ici aussi.



## [Text]

We've always said that to survive in the long term, you have to have something to sell that somebody cannot buy from somebody else in terms of the same skill. While our two firms would not be worried about open competition, I would certainly say that most of the firms in this country would be, because they have been fed the wrong diet for 15 to 20 years.

**Mr. LeBlanc:** How much time would it take for them, if they got the right diet, to be internationally competitive so we could open the doors?

**Mr. Jacques:** I would think within two to five years or somewhere around there. It's a tough one for me to answer. We like to think we're there now. Perhaps Michael may wish to add a comment in this case.

**Mr. Gillham:** I think certain parts of our industry today in Canada are internationally competitive. There is no question in international work in the engineering field, that some Canadian firms are in the forefront.

Going beyond that, we have many firms in every province of Canada that not only don't go international but also don't even get out of their own provinces. Some of them will never get out of their own province, no matter how you open the market. There are other firms that have the ability and capability to not only get out of their own provinces but also compete internationally.

As to how we do that and how long a period it's going to take, I think two to five years is perhaps a good timeframe, but some changes have to be made. We can't just say we're going to support Canadian firms for the next five years to enable them to compete internationally. Otherwise, five years from now we'll be sitting around the same table, or others will be, saying the same things.

Certain fundamental changes within our public and private sector engineering environment have to be made in order to promote the development of internationally competitive Canadian engineering firms.

We talked about the Quebec example. This happened well before any free trade agreement. The Quebec government made a conscious decision to develop a strong, private-sector engineering community. Until a couple of years ago, the three largest engineering firms in Canada were all Quebec-based. They were all developed in the fifties and sixties with the very strong support of the Quebec government. The Quebec government geared in on those three firms, for better or for worse, and that's how they developed. Now there are only two of them left.

The Canadian government now uses them as a shining examples of how well we compete internationally. But we have to broaden that to other provinces and regions of Canada.

## [Translation]

Nous avons toujours affirmé que pour survivre à long terme, il fallait offrir quelque chose que l'on ne peut acheter de quelqu'un d'autre à compétence égale. La concurrence ouverte n'inquiéterait pas nos deux entreprises, mais je dirai certes qu'elle inquiéterait la plupart des entreprises du Canada parce qu'on ne leur a pas inculqué les bonnes habitudes depuis 15 ou 20 ans.

**M. LeBlanc:** Combien de temps leur faudrait-il, si on leur en donnait les moyens, pour devenir compétitives sur la scène internationale afin que nous puissions ouvrir les portes?

**M. Jacques:** Je dirais de deux à cinq ans environ. Il est difficile pour moi de répondre à cette question. Nous aimons croire que nous y sommes déjà. Michael aurait peut-être quelque chose à ajouter à ce sujet.

**M. Gillham:** Je crois que certains éléments de l'industrie canadienne d'aujourd'hui sont compétitifs sur la scène internationale. Certaines entreprises canadiennes sont franchement à l'avant-garde dans le domaine du génie sur la scène internationale.

Si l'on va un peu plus loin, en plus de ne pas chercher à s'implanter sur la scène internationale, de nombreuses entreprises de toutes les provinces du Canada ne sortent même pas de leur propre province. Certaines ne le feront jamais, peu importe l'ouverture du marché. D'autres ont la capacité non seulement de sortir de leur province, mais aussi de rivaliser sur la scène internationale.

Quant à savoir comment nous y prendre et au temps qu'il faudra, de deux à cinq ans, c'est peut-être une bonne estimation, mais des changements s'imposeront. Nous ne pouvons nous contenter de dire que nous allons appuyer les entreprises canadiennes pendant les cinq prochaines années pour leur permettre de rivaliser sur la scène internationale. Sinon, dans cinq ans, nous nous retrouverons, ou d'autres peut-être, autour de la même table à tenir les mêmes propos.

Des changements fondamentaux s'imposent dans le contexte du génie des secteurs public et privé si l'on veut promouvoir l'essor d'entreprises canadiennes de génie compétitives sur la scène internationale.

Nous avons parlé de l'exemple québécois. Cela s'est produit bien avant tout accord de libre-échange. Le gouvernement du Québec a décidé consciemment de créer un secteur du génie solide dans le secteur privé. Jusqu'à il y a quelques années, les trois plus importantes entreprises de génie du Canada étaient toutes québécoises. Elles ont toutes été créées au cours des années cinquante et soixante grâce au très solide appui du gouvernement québécois. Celui-ci a choisi les trois entreprises en question, pour le meilleur ou pour le pire et c'est ainsi qu'elles ont prospéré. Maintenant, il n'en reste plus que deux.

Le gouvernement canadien les cite maintenant en exemple de notre capacité de rivaliser sur la scène internationale. Il faudrait toutefois étendre cette capacité à d'autres provinces et régions du Canada.

## [Texte]

First of all, we have to open up provincial barriers. We talked about our firms going into the U.S. market. I firmly believe we're going to have much more success in the northeastern U.S. than we can anywhere else in Canada, and that's basically wrong. We have to change the rules.

We talked about quality-based selection and low cost, and Mr. Casey asked about the small firm/large firm issue. There is a series of checks and balances. You'll find on a larger project small firms can't compete except on price. That's the wrong criteria, because they don't have the resources.

The result tends to be that on the smaller projects the smaller firms are able to compete, and on the large projects, larger firms or multi-disciplined firms are able to compete. The only way the smaller firms compete is to band together into a consortium so that they have maybe five small firms banding together to undertake a more significant project. Those things happen. But there has to be a stimulus of some sort saying that you want to make Canadian firms internationally competitive. You'll never get them all, but you'll get a much broader section than we have now.

• 1210

**Mr. Ferguson:** Mr. LeBlanc, I would like to address two items in your questioning of Mr. Jacques.

Initially, we're certainly not in the process of creating or encouraging a barrier setup so that we don't bring anybody in. I do believe—and I'm repeating myself from the previous comment—that practically all the skills needed in a project are in Nova Scotia, or in the region, but I'm talking now about Nova Scotia. Where a specialized skill is required we would encourage the importation of that skill on a project.

However, I reiterate what I said before, that we should as a prime retain control and run the project and develop that skill within our organization so that we, then, are stronger for export. We're not suggesting at all setting up a barrier. As well—

**Mr. LeBlanc:** May I just interrupt on a point of precision? When you say we should retain control, who is "we"?

**Mr. Ferguson:** "We" is a consulting firm in Nova Scotia. We're recommending that they be the prime consultant—whoever's chosen to do the job.

**Mr. LeBlanc:** A firm?

**Mr. Ferguson:** A firm. One of the 40 or 45 firms.

**Mr. LeBlanc:** Are you saying that by policy the Nova Scotia government should choose the Nova Scotia firm to be the consultant or that the Nova Scotia consulting firm should retain that by itself? What public policy change would need to be made in order to achieve what you just said?

## [Traduction]

Tout d'abord, il faudrait supprimer les obstacles provinciaux. Nous avons parlé de l'entrée de nos entreprises sur le marché américain. Je suis fermement convaincu que nous réussirons beaucoup mieux dans le nord-est des États-Unis que n'importe où ailleurs au Canada, et cela, c'est essentiellement mauvais. Il faut changer les règles.

Nous avons parlé de sélection d'après la qualité et de coûts modérés, et M. Casey a parlé des petites entreprises face aux grandes entreprises. Il y a toute une série de contrepoids. Dans le cas des grands projets, les petites entreprises ne peuvent rivaliser, sauf pour le prix. C'est le mauvais critère, parce qu'elles n'ont pas les ressources nécessaires.

Dans le cas des projets de moindre envergure, les petites entreprises ont en général tendance à pouvoir concurrencer, mais dans celui des gros projets, ce sont les grandes entreprises ou les entreprises multidisciplinaires qui peuvent le faire. La seule façon de rivaliser, pour les petites entreprises, c'est de former un consortium dans le cadre duquel cinq petites entreprises peuvent unir leurs forces pour entreprendre un projet plus important. Cela se fait, d'ailleurs. Il doit toutefois y avoir une incitation quelconque si l'on décide que l'on veut rendre les entreprises canadiennes compétitives sur la scène internationale. On ne réussira pas à les obtenir toutes, mais on obtiendra un échantillon beaucoup plus important que celui que nous avons maintenant.

**M. Ferguson:** Monsieur LeBlanc, je vais revenir sur deux points dans les questions que vous avez posées à M. Jacques.

Au début, nous ne cherchions certainement pas à créer ou à dresser des obstacles pour empêcher quiconque d'entrer. Je crois—et je le répète—que l'on peut trouver en Nouvelle-Écosse et dans la région pratiquement toutes les compétences nécessaires à un projet, mais je parle maintenant pour le bien de la Nouvelle-Écosse. Lorsqu'il faut des compétences spécialisées, nous en encouragerions l'importation pour un projet.

Je répète toutefois que nous devrions, à titre de maître d'oeuvre, garder le contrôle, diriger le projet et acquérir les compétences en question au sein de notre organisation afin de devenir un exportateur plus solide. Nous ne parlons pas du tout de dresser des obstacles. En outre. . .

**M. LeBlanc:** Puis-je vous interrompre pour vous demander une précision? Lorsque vous dites que nous devrions garder le contrôle, de qui parlez-vous?

**M. Ferguson:** D'une entreprise de génie conseil de la Nouvelle-Écosse. Nous recommandons qu'une telle entreprise soit le maître d'oeuvre—peu importe celle qui est choisie.

**M. LeBlanc:** Une entreprise?

**M. Ferguson:** En effet. Une des 40 ou 45 entreprises.

**M. LeBlanc:** Voulez-vous dire que le gouvernement de la Nouvelle-Écosse devrait avoir pour principe de choisir l'entreprise de la Nouvelle-Écosse qui agira à titre d'entreprise-conseil, ou que l'entreprise conseil de la Nouvelle-Écosse devrait s'en charger? Quelle politique publique faudrait-il modifier pour parvenir au résultat dont vous venez de parler?



[Text]

**Mr. Ferguson:** I'm suggesting that, when someone comes in to design a project, the prime should be, if at all possible, from the province, or from the region, and where specialized skills are required, if it's 20% or 30% or 40%, or whatever, of the overall project—and there are a multitude of disciplines required to develop a project—that prime, the person who is managing the project, should be a Nova Scotia firm. That intelligence is then transferred into our particular province rather than having to leave the province after the project is completed.

**Mr. LeBlanc:** But would you recommend that this be a guideline for the project, that the Province of Nova Scotia ought to specify that?

**Mr. Ferguson:** We have recommended in our brief to government that they give serious consideration to this particular approach. It's our preference. We can't tell them what to do.

**Mr. LeBlanc:** No, sir. But you're recommending that there be a regulation, that this be specified. It's a barrier to trade, isn't it?

**Mr. Ferguson:** Well, it would be a preference.

My other point relates to your discussion of costs—the overall cost, being cost-competitive, selection on price and so on. One factor the general public or the client may not be aware of is that of the overall life cycle cost of a project—let's say it's 20 years, when you take the design, the construction, the operation and maintenance, etc.—the cost of the engineering part, the basis of your whole project and how well it operates, is only 1% to 2% of the overall life cycle of your project. So it's a comparatively infinitesimal cost to, using the Japanese terminology, getting the right thing done right the first time.

**Mr. Jacques:** I think there are mixed views on what Skit said, but most of us would say that if we did all the right things right at the start, within a couple of years—and Michael and I talked about this—we could rapidly phase out those sorts of needs. Unfortunately, the competition we have in the rest of the world has been weaned on the right diet for the last 15 years. So I guess what we're saying is to give us the right diet for a company.

As a firm, I don't support the view that we ought to put up barriers. But it's the view of NSCEA that because of the fact we've been for so long on the wrong diet, some would think it is fundamental to the growth of the sector here that we ought to be given a chance to play catch-up.

• 1215

**Mr. LeBlanc:** I just wanted to find out what the diet was.

**The Chairman:** I want to thank the consulting engineers for coming forward and bringing us something that I am sure Mr. LeBlanc was interested in. I am sure Elmer Mackay will be hearing from Bill Casey and me.

[Translation]

**M. Ferguson:** Lorsque quelqu'un vient de concevoir un projet, le maître d'oeuvre devrait autant que possible être de la province ou de la région. En outre, lorsque des compétences spécialisées sont requises, qu'il s'agisse de 20, 30 ou 40 p. 100 ou peu importe du projet dans l'ensemble—et la mise en valeur d'un projet exige toutes sortes de disciplines—le maître d'oeuvre, c'est-à-dire l'intervenant qui gère le projet, devrait être une entreprise de la Nouvelle-Écosse. L'information ainsi acquise serait alors transférée dans la province au lieu de quitter celle-ci une fois le projet terminé.

**M. LeBlanc:** Recommanderiez-vous toutefois qu'il s'agisse d'une directive pour le projet, que la province de la Nouvelle-Écosse l'exige?

**M. Ferguson:** Dans notre mémoire, nous avons recommandé au gouvernement d'envisager sérieusement cette façon de procéder en particulier. C'est ce que nous préférons. Nous ne pouvons lui dire quoi faire.

**M. LeBlanc:** Non, monsieur, mais vous recommandez toutefois une réglementation et que celle-ci soit prescrite. C'est un obstacle au commerce, n'est-ce pas?

**M. Ferguson:** Ma foi, ce serait plutôt une préférence.

Mon autre point porte sur votre discussion des coûts—le coût global, la compétitivité sur le plan des coûts, la sélection en fonction du prix et ainsi de suite. Il y a peut-être un facteur que le public en général ou le client ne connaît pas, et c'est que sur le cycle de durée totale d'un projet—disons qu'il s'agit de 20 ans, parce qu'on calcule la conception, la construction, l'exploitation et l'entretien, etc.—le coût de la partie ingénierie, qui est à la base même du projet et de l'ensemble de son fonctionnement, ne représente que 1 à 2 p. 100 seulement du cycle de durée totale du projet. Il s'agit donc d'un coût relativement infinitésimal pour, comme disent les Japonais, bien faire la bonne chose du premier coup.

**M. Jacques:** Je crois qu'il y a divergence de vues au sujet des propos de Skit, mais nous dirions pour la plupart que si nous faisons tout bien du premier coup, en quelques années—et Michael et moi en avons parlé—nous pourrions faire disparaître rapidement de tels besoins. Malheureusement, la concurrence que nous affrontons dans le reste du monde a acquis des bonnes habitudes depuis 15 ans. Je suppose que ce que nous voulons dire, c'est qu'il faut nous donner les bonnes habitudes pour une entreprise.

Comme entreprise, je ne suis pas d'accord pour que l'on dresse des obstacles. La NSCEA est toutefois d'avis que parce qu'il y a tellement longtemps que nous prenons de mauvaises habitudes, certains pourraient penser qu'il est essentiel pour la croissance du secteur qu'on nous donne l'occasion de nous rattraper.

**M. LeBlanc:** Je voulais simplement savoir en quoi consistait ce régime.

**Le président:** Je voudrais remercier les ingénieurs—conseils de nous avoir présenté quelque chose qui, j'en suis convaincu, aura beaucoup intéressé M. LeBlanc. Je suis persuadé que Bill Casey et moi-même allons entrer en contact avec Elmer Mackay.

[Texte]

**Mr. Jacques:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I call on Professor Gilbert Winham. I appreciate your finding the time in your schedule to fit us in on this trip to Halifax. You may proceed when you are ready. This will be related to chapter 19, which is trade disputes.

**Dr. Gilbert Winham (Faculty of Political Science, Dalhousie University):** Mr. Chairman, I have some prepared remarks. I hope they have been distributed.

Chapter 19 of the FTA created a wholly unique mechanism for resolving disputes over anti-dumping and countervailing duties. The hallmark of this mechanism is international—or more precisely, binational—judicial review of the actions of domestic agencies. Chapter 19 is an important step toward accepting a role for international legal procedures in the application of unfair trade remedies. It is a step away from the notion that national trade policy can be applied by domestic agencies without concern for the interest of trading partners.

Chapter 19 can be summarized in three parts. First, each party agreed to retain its own anti-dumping and countervailing duty practices, which were fairly similar to each other. Second, the parties established binational panels to replace judicial review by domestic courts of final anti-dumping or countervailing duty determinations by national agencies. Third, the provisions of chapter 19 were to be maintained for seven years.

Mr. Chairman, I am abridging my remarks because I assume the committee will be familiar with the FTA procedures, but those were the essential elements of it. You will be familiar with the roster that was maintained or provided for in the FTA, as well as with the standard of review. I have made reference to these in my written remarks.

I would conclude my discussion of the FTA by saying that through November 1991, some twenty-two chapter 19 cases had been initiated, as well as one extraordinary challenge. Data for this is taken from the binational secretariat. I would point out to the committee that these data have been updated, but I haven't received those yet.

The results of chapter 19 actions are that about half the cases resulted in a remand in whole or in part. That is, the determination was returned to the agency in question for "action not inconsistent with the panel's decision". In the two Canadian cases completed through 1991, the actions of the agency were affirmed in one panel and remanded in the other. For the completed U.S. cases, six were remanded and four were affirmed. I would point out that cases can be remanded in whole or in part, so a remand can be a relatively insignificant action.

**Mr. Casey:** What do you mean by "remand"?

[Traduction]

**M. Jacques:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Je donne la parole au professeur Gilbert Winham. Je vous remercie d'avoir trouvé le temps de vous plier aux horaires de nos audiences à Halifax. Vous pouvez commencer quand vous voulez. Votre exposé portera sur le chapitre 19, c'est-à-dire sur les conflits commerciaux.

**M. Gilbert Winham (Faculté des sciences politiques, Université Dalhousie):** Monsieur le président, j'ai préparé un exposé qui, je l'espère, a été distribué.

Le chapitre 19 de l'ALÉ établissait un mécanisme absolument sans précédent pour le règlement des conflits relatifs aux droits antidumping et compensateurs. Ce mécanisme se caractérise par un examen judiciaire international—ou plutôt binational—des mesures prises par les organismes nationaux. Le chapitre 19 constitue un pas important vers la reconnaissance du rôle des procédures juridiques internationales en cas de pratiques commerciales déloyales. Il signifie que l'on s'écarte de la notion selon laquelle les organismes nationaux peuvent appliquer une politique commerciale nationale sans se soucier des intérêts de leurs partenaires commerciaux.

On peut regrouper les dispositions du chapitre 19 en trois catégories principales. En premier lieu, chaque partie acceptait de conserver ses propres pratiques en matière de droits antidumping et compensateurs, qui se ressemblaient d'ailleurs beaucoup. Deuxièmement, les parties mettaient en place des groupes binationaux spéciaux pour remplacer les tribunaux nationaux chargés d'examiner les décisions finales prises par les organismes nationaux en matière de droits antidumping et compensateurs. Troisièmement, les dispositions du chapitre 19 devaient rester en vigueur pendant sept ans.

Monsieur le président, je ne vais pas m'attarder là-dessus car je suppose que le comité est au courant des procédures prévues par l'ALÉ, mais tels en étaient tout au moins les principaux éléments. Vous connaissez sans doute la liste qui était établie ou prévue par l'ALÉ, de même que les critères d'examen. J'y fais allusion dans le texte que j'ai préparé.

Une dernière remarque au sujet de l'ALÉ: au mois de novembre 1991, 22 réclamations avaient été présentées au titre du chapitre 19, de même que 1 cas de contestation extraordinaire. Ces données sont disponibles auprès du Secrétariat binational. Je vous signale qu'elles ont depuis été mises à jour, mais je n'ai pas encore reçu les nouvelles.

Les actions intentées en vertu du chapitre 19 ont, pour la moitié d'entre elles environ, résulté en un renvoi total ou partiel. C'est-à-dire que la détermination a été renvoyée à l'organisme en question pour «détermination non incompatible avec la décision du groupe spécial». Dans les deux affaires canadiennes réglées en 1991, la décision de l'organisme a été confirmée par un groupe spécial et a été renvoyée par l'autre. Pour les affaires provenant des États-Unis et ayant fait l'objet d'une décision, il y a eu 6 renvois et 4 confirmations. Comme un renvoi peut être total ou partiel, il peut en fait ne pas avoir une grande portée.

**M. Casey:** Qu'entendez-vous par «renvoi»?



[Text]

**Dr. Winham:** Remand means to return it to the agency for "action not inconsistent with the panel's decision". What it effectively means is that the agency will be obliged to recast its decision to take account of the panel's decision. It's polite language but it can effectively mean a reversal of the agency's action.

In general, the procedures have worked well under chapter 19 of the FTA. I would cite Professor Andreas Lowenfeld of New York University, who has written:

All things considered, the unique binational dispute settlement mechanism created by the Canada-U.S. Free Trade Agreement has worked extraordinarily well.

• 1220

To turn to the North American Free Trade Agreement, the chapter 19 negotiated there roughly mirrors Chapter 19 of the FTA. The dispute settlement provisions for cases involving anti-dumping and countervailing duties under chapter 19 of NAFTA are essentially the same as those under the FTA.

First, NAFTA provides for the retention of domestic anti-dumping and countervailing duty law, as did the FTA. Second, both agreements establish a process of judicial review by ad hoc binational panels of people designated by domestic agencies. Third, both agreements impose similar notice and consultation requirements on parties where they intend to amend their unfair-trade remedial legislation.

There were four important changes to chapter 19, introduced by the NAFTA. First, NAFTA has no sunset provision on the chapter 19 binational process. It drops the working party established in the FTA to develop different rules for subsidies and anti-dumping procedures. It will be recalled that the chapter 19 mechanism was established as a temporary measure in the FTA. The parties allowed themselves a total of seven years to revamp anti-dumping and countervailing duty practices in bilateral relations.

Arguably, according to FTA article 1906, the chapter 19 mechanism itself could have been suspended after seven years, although obviously any attempt by a party to do so would likely have created a crisis for the overall agreement. The NAFTA has resolved this uncertainty, and by not creating a sunset clause it has ensured the chapter 19 mechanism is as permanent as the trade agreement itself.

The NAFTA obliges parties to consult on more effective rules on subsidies and unfair transportation pricing, but there is no time limit or provision for terminating the binational panel process if agreement is not reached.

Second, the NAFTA adds a section, article 1907:3, that outlines desirable qualities for the administration of anti-dumping and countervailing duty laws. This change was added to NAFTA to ensure that Mexico's trade-remedy system is

[Translation]

**M. Winham:** Il s'agit de tout renvoi pour «détermination qui ne soit pas incompatible avec la décision du groupe spécial». Cela veut dire en fait que l'organisme devra revoir sa décision pour refléter celle du groupe spécial. C'est une façon polie de dire que l'organisme concerné doit revenir sur sa décision.

En général, les procédures prévues au chapitre 19 de l'ALÉ ont donné de bons résultats. Permettez-moi de citer le professeur Andreas Lowenfeld de l'Université de New York:

Tout bien considéré, le mécanisme binational sans précédent prévu par l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis pour le règlement des différends a donné d'excellents résultats.

Passons maintenant à l'Accord de libre-échange nord-américain dont le chapitre 19 correspond de très près au chapitre 19 de l'ALÉ. En matière de règlement des conflits, les dispositions relatives aux droits antidumping et compensateurs figurant au chapitre 19 de l'ALÉNA sont à peu de choses près identiques à celles de l'ALÉ.

D'abord, l'ALÉNA prévoit le maintien des dispositions législatives nationales applicables aux droits antidumping et compensateurs, comme le faisait l'ALÉ. Deuxièmement, les deux accords prévoient une procédure de révision judiciaire par des groupes spéciaux binationaux composés de personnes désignées par les organisations nationales. Troisièmement, les deux accords imposent des exigences semblables en matière de préavis et de consultations lorsque les parties souhaitent modifier leur propre législation pour ce qui est des sanctions applicables aux cas de pratiques commerciales déloyales.

L'ALÉNA introduit quatre changements importants au chapitre 19. En premier lieu, il ne prévoit aucune disposition d'abrogation pour ce qui est de la procédure binationale du chapitre 19. Le groupe de travail chargé, en vertu de l'ALÉ, d'établir de nouvelles règles relatives aux subventions et aux procédures antidumping disparaît. N'oubliez pas que le mécanisme prévu au chapitre 19 de l'ALÉ, devait être une mesure temporaire. Les parties s'étaient donné jusqu'à sept ans pour remanier les pratiques en usage dans les relations bilatérales pour ce qui a trait aux droits antidumping et compensateurs.

D'après l'article 1906 de l'ALÉ, on peut prétendre que le mécanisme ainsi prévu au chapitre 19 aurait pu être suspendu après 7 ans, même s'il est clair que toute tentative faite dans ce sens par une des parties aurait sans doute remis en question l'ensemble de l'accord. L'ALÉNA met un terme à cette incertitude et, en ne prévoyant pas de dispositions d'abrogation, il rend le mécanisme du chapitre 19 aussi permanent que l'accord commercial lui-même.

L'ALÉNA oblige les parties à se consulter pour définir des règles plus efficaces concernant les subventions et les procédés inévitables de détermination des prix dans les transports; aucune date limite et aucune disposition relative à la cessation des activités du groupe spécial binational ne sont prévues au cas où les parties ne parviendraient pas à s'entendre.

Deuxièmement, l'ALÉNA ajoute l'article 1907:3 qui énumère les critères à respecter dans l'administration des lois sur les droits antidumping et compensateur. On a ajouté cela dans l'ALÉNA de façon à ce que les sanctions appliquées au

## [Texte]

sufficiently similar to that of Canada and the United States to make a chapter 19 mechanism suitable, and if not, to ensure that adequate remedial provisions are incorporated into the agreement to protect the other parties.

The rationale underlying these changes is that chapter 19 presupposes a binational panel will apply the domestic law of the party whose agency's determination is being challenged. Where a party's administrative procedures, statutes or standard of judicial review do not match—or at least come close—to those found in other parties, interested nationals of those other parties may not receive an equivalent standard of due process as their governments are extending to foreign exporters.

Third, the NAFTA adds a section, annex 1904.15(d) (schedule B), that outlines a series of 20 obligatory amendments to Mexico's unfair-trade remedial legislation. These amendments essentially will require Mexico to adopt an unfair trade-remedy regime similar to that of Canada and the United States.

Most importantly, Mexico will be required to compile an administrative record of the proceedings of the investigating agency and a detailed statement of legal reasoning underlying agency determination. This, of course, is the basis for judicial review by a binational panel or the basis of judicial review by a domestic court as well.

Fourth, under the title "Safeguarding the Panel Review System", the NAFTA adds article 1905, which provides remedies if a party does not comply with its obligations under chapter 19.

If the application of a party's domestic law prevents a binational panel from carrying out its functions, the NAFTA provides recourse to consultations, and then to a special committee of three individuals selected from the same roster used for the purpose of establishing extraordinary challenge committees. As you know, extraordinary challenge committees were part of the provisions in the FTA.

It appears that, given the successful history of chapter 19 in the FTA, it is unlikely a special committee would arise between Canada and the United States. But the special committee may form a useful sanction to ensure that Mexico or any other country acceding to the NAFTA adopts the domestic practices necessary to implement chapter 19.

## • 1225

It's unlikely, however, the extension of chapter 19 to Mexico could survive any substantial use of article 1905, since that article essentially signals a breakdown of the undertakings of chapter 19 itself.

By way of conclusion, I could comment as follows. Chapter 19 in the FTA was a surrogate for the bilateral code on subsidies and pricing practises that the parties were unable to conclude. It was legally innovative because it empowered a

## [Traduction]

Mexique en cas de pratiques commerciales déloyales soient suffisamment proches de celles du Canada et des États-Unis pour qu'on puisse avoir recours à un mécanisme semblable à celui du chapitre 19 ou, dans le cas contraire, pour que des sanctions appropriées soient incluses dans l'accord pour protéger les autres parties.

Ces changements s'expliquent de la façon suivante: le chapitre 19 part de l'hypothèse qu'un groupe binational spécial appliquera la loi nationale du pays où la détermination faite par l'organisme responsable fait l'objet de la contestation. Si les procédures administratives, les statuts ou les critères d'examen judiciaires ne sont pas identiques à ceux des autres parties—ou, à tout le moins, ne s'en approchent pas—les ressortissants de ces autres parties risquent de ne pas être traités aussi équitablement que les exportateurs étrangers qui travaillent dans leur propre pays.

Troisièmement, l'ALÉNA ajoute l'alinéa 1904.15d) (annexe B), qui énumère une série de 20 amendements que le Mexique est tenu d'apporter à ses dispositions législatives relatives aux sanctions applicables en cas de pratiques commerciales déloyales. Ces amendements exigent en fait que le Mexique adopte un régime analogue à celui du Canada et des États-Unis.

L'élément principal est que le Mexique devra établir un registre administratif des activités de l'organisme enquêteur et présenter un énoncé détaillé du fondement juridique des déterminations provenant de l'organisme approprié. Cela constitue bien sûr la base de l'examen judiciaire effectué aussi bien par un groupe binational que par un tribunal national.

Quatrièmement, sous le titre «Protection du régime d'examen par des groupes spéciaux», l'ALÉNA ajoute l'article 1905 qui prévoit des sanctions au cas où une des parties déciderait de ne pas respecter les obligations que lui impose le chapitre 19.

Si l'application de la loi nationale d'une des parties empêche un groupe binational spécial de s'acquitter de ses fonctions, l'ALÉNA prévoit le recours à des consultations puis à un comité spécial de trois personnes choisies parmi la liste utilisée également dans le cas de la mise en place d'un comité de contestation extraordinaire. Comme vous le savez, ces comités figuraient dans les dispositions de l'ALÉ.

Vu les résultats positifs du chapitre 19 de l'ALÉ, il semble peu probable qu'un comité spécial ait un jour à régler un différend entre le Canada et les États-Unis. Mais un comité spécial pourrait représenter une forme utile de sanctions permettant de s'assurer que le Mexique ou tout autre pays adhérent à l'ALÉNA adopte des pratiques nationales permettant l'application des mesures prévues au chapitre 19.

Il est toutefois peu vraisemblable que l'application au Mexique des dispositions du chapitre 19 puisse survivre en cas de recours important à l'article 1905, puisque celui-ci décrit en fait un manquement aux obligations imposées par le chapitre 19 lui-même.

J'en arrive à la conclusion suivante. Le chapitre 19 de l'ALÉ se substituait au code bilatéral sur les pratiques en matière de subventions et d'établissement des prix lorsque les parties n'étaient pas parvenues à s'entendre. Il était



## [Text]

binational panel, effectively an international court, to review and reverse the anti-dumping and countervailing duty actions of domestic agencies whereas such powers had previously been normally exercised exclusively by domestic courts.

Chapter 19 was extremely difficult to negotiate, but once implemented, the binational panels worked reasonably well, and apparently not much differently from domestic courts prior to the FTA.

Chapter 19 was highly contentious in NAFTA and it was only settled late in the negotiations. In the United States there was congressional pressure to downgrade chapter 19, or to dismantle the mechanism altogether. Alternatively, there were attempts to expand the role of the extraordinary challenge of committees which would have reduced the capacity of binational panels to produce a definitive judgment.

The United States and Canada were wary of extending the mechanism to the Mexican legal system and there were efforts to insert elaborate guarantees of due process in NAFTA, as well as a review mechanism to monitor Mexican compliance.

An important issue for the Mexican government was how far it could tolerate a foreign and essentially intrusive legal procedure in order to gain access to binational scrutiny of Canadian and U.S. anti-dumping and countervailing duty actions. For Canada the issue on chapter 19 boiled down to the maintenance of the status quo of the FTA.

NAFTA maintained the FTA chapter 19 mechanism intact and made that mechanism a permanent feature of North American trade relations. This will provide legitimacy to this mechanism and reinforce the notion that it is an interesting and important new departure in international law. For Mexico, chapter 19 will promote a more transparent rules-based system of unfair trade remedies than existed previously. That will benefit Canadian and American exporters.

With its emphasis on due process, chapter 19 could even become a vehicle for change in the Mexican administrative law. That would be consistent with the Mexican government's goal of using NAFTA as a tool to promote Mexican development. I thank you.

**Mr. Gardiner:** Welcome, Professor Winham.

In our discussions about the North American Free Trade Agreement, the whole chapter 19 section has been one of some discussion and of great interest to those of us who follow this. I'm not sure if you were here earlier, but I mentioned my interest in it from northern British Columbia where the softwood lumber issue, of course, is an ongoing one. I note in your introduction your experience on that.

## [Translation]

juridiquement innovateur puisqu'il autorisait un groupe binational spécial, soit en fait un tribunal international, à examiner et à renverser les mesures prises par des organismes nationaux en matière de droits anti-dumping et compensateurs, alors que de tels pouvoirs n'étaient jusque là normalement exercés que par des tribunaux nationaux.

Le chapitre 19 a fait l'objet de négociations très délicates mais, après son entrée en vigueur, les groupes binationaux spéciaux ont donné de bons résultats, ne différant d'ailleurs pas beaucoup des décisions prises par des tribunaux nationaux avant l'existence de l'ALÉ.

Le chapitre 19 était un élément très litigieux de l'ALÉNA et une entente à son sujet n'est intervenue que vers la fin des négociations. Aux États-Unis, des pressions s'exerçaient au sein du Congrès pour en limiter les effets, ou même pour supprimer le mécanisme prévu à ce chapitre. D'autre part, on vit également des tentatives d'élargir le rôle des comités de contestation extraordinaire, ce qui aurait affaibli la capacité des groupes spéciaux à établir des jugements définitifs.

Les États-Unis et le Canada hésitaient à étendre l'application de ce mécanisme au système judiciaire mexicain, et ils se sont efforcés d'ajouter des modalités complexes de garantie d'équité dans le traitement ainsi qu'un mécanisme permettant de s'assurer que le Mexique respectait bien ses obligations contractuelles.

Un problème important qui se posait au gouvernement mexicain était celui de voir jusqu'à quel point il pouvait tolérer une procédure juridique étrangère qui constituait en fait une ingérence dans ses affaires internes, afin d'avoir accès à un examen binational des mesures prises par le Canada et les États-Unis au sujet des droits anti-dumping et compensateurs. Pour le Canada, la question du chapitre 19 se ramenait au maintien du statu quo de l'ALÉ.

L'ALÉNA garde intact le mécanisme prévu au chapitre de l'ALÉ et en fait un élément permanent des relations commerciales nord-américaines. Cela va légitimer ce mécanisme et renforcer la notion selon laquelle il constitue une nouveauté intéressante et importante en droit international. Pour le Mexique, le chapitre 19 encourage la création d'un système fondé sur une réglementation plus transparente que par le passé pour ce qui est des sanctions applicables aux pratiques commerciales déloyales. Cela devrait bénéficier aux exportateurs canadiens et américains.

En insistant sur l'équité de traitement, le chapitre 19 pourrait même entraîner des modifications au droit administratif mexicain. Cela serait compatible avec l'objectif que s'est fixé le gouvernement mexicain: utiliser l'ALÉNA pour favoriser le développement du Mexique. Je vous remercie.

**M. Gardiner:** Je vous souhaite la bienvenue, professeur Winham.

Dans nos discussions au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain, le chapitre 19 a toujours été l'un des éléments suscitant le plus d'intérêt. Je ne sais pas si vous étiez ici tout à l'heure, mais j'ai mentionné mon intérêt à ce sujet car je représente le nord de la Colombie-Britannique où bien sûr, le problème du bois d'oeuvre n'est pas encore réglé. Vous avez fait allusion à ce genre de questions dans votre introduction.

[Texte]

As you know, with the softwood case right now, we have two panels. One is just getting going on injury and the subsidy panel has in effect suspended its operation. One of the members resigned due to what was reported as a conflict of interest. I believe he is a member of the President-Elect Clinton's transition team.

Let's say I am a legislator, an official, or a representative of the U.S. Lumber Coalition for Fair Lumber Imports. I have already filed a motion suggesting that Canada cannot avail itself of the free trade agreement because of article 2010:09 of the FTA, which deals with the old softwood lumber tariff. Being from the U.S. Lumber Coalition, I would say it is a spurious argument.

Let's say we are a group of lawyers here—which I'm not, just for the record—and let's see what official points in this system with the FTA and NAFTA I could I intervene with at some point if I was part of this lumber coalition, or Senators Packwood or Baucus. Could I either delay a decision or call for a decision to be overturned, obviously in the favour of lumber producers in the United States? How long could these guys drag out this debate?

• 1230

**Dr. Winham:** You could not intervene. The timeframe on this procedure is 315 days from start to finish. This is mandated in agreements that were reached between the two countries. There is no procedure for intervention other than normal legal argument provided for under the process.

**Mr. Gardiner:** Is there a step beyond a panel deciding on the subsidy or injury case, by either government? Can they take that a step further? We're thinking the panels may report in May or June of next year. There is some question because of the suspension of the panel and its deadlines.

Is there another step that either administrative bodies of the Government of Canada or the United States could take? Is there an extraordinary challenge that could then be applied if somebody didn't like the decision of the panel?

**Dr. Winham:** Yes. As was done with the pork injury case, a party could take the case to an extraordinary challenge committee. This is provided for under the free trade agreement as well. Further, and a bit more innovatively and maybe less consistent with the spirit of the free trade agreement, a party could undertake to make legislative changes that would undercut the procedures that are provided for under the free trade agreement or could make modifications to countervailing duty or anti-dumping duty legislation that would shape an eventual decision in an agency. However, were this done, a binational panel could be constituted to render an advisory opinion on that legislation and whether or not that legislation is consistent with the free trade agreement.

**Mr. Gardiner:** How would the mechanics of the extraordinary challenge work? Let's say both panels report in May or June and as some are suggesting, let's say Canada wins one and loses another. What process is needed or

[Traduction]

Comme vous le savez, il y a à l'heure actuelle deux groupes spéciaux qui s'occupent de la question du bois d'oeuvre. L'un d'entre eux examine la question du préjudice et celui qui s'occupe des subventions a en fait suspendu ses activités. Un de ses membres a démissionné en raison de ce qu'on a qualifié de conflit d'intérêt. Je crois qu'il fait partie de l'équipe de transition du président élu, M. Clinton.

Supposons que je sois un législateur, un haut fonctionnaire, ou un représentant du groupe américain Lumber Coalition for Fair Lumber Imports. J'ai déjà déposé une motion selon laquelle le Canada ne peut pas se prévaloir de l'Accord de libre-échange à cause de l'article 2010:09 de l'ALÉ, qui porte sur l'ancien tarif applicable au bois d'oeuvre. Vu mon appartenance à ce groupe américain, je prétends que cet argument ne tient pas.

Supposons maintenant que nous soyons un groupe d'avocats—je n'en suis pas un, je veux simplement le préciser... et voyons sur quel point ou à quel niveau je pourrais intervenir dans le cadre de l'ALÉ et de l'ALÉNA, si je faisais partie de ce groupe représentant des intérêts américains en matière de bois d'oeuvre ou si j'étais le sénateur Packwood ou Baucus. Est-il possible de retarder une décision ou de demander son annulation, en faveur des producteurs de bois d'oeuvre américains, il va sans dire? Combien de temps peuvent-ils faire traîner le débat?

**M. Winham:** Il n'est pas possible d'intervenir. La durée de cette procédure est de 315 jours, du début à la fin. C'est ce que prescrivent les accords conclus entre les deux pays. Il n'existe aucun mécanisme d'intervention, à l'exception de la plaidoirie normale prévue dans la procédure.

**M. Gardiner:** Y a-t-il une autre voie de recours à l'exception du groupe spécial qui se prononce sur les affaires de subvention ou de préjudice dont pourrait se prévaloir l'un ou l'autre gouvernement? Peuvent-ils aller plus loin? Nous pensons que les groupes spéciaux produiront leur rapport en mai ou juin prochain. La question se pose en raison de la suspension du groupe spécial et des échéances auxquelles il est tenu.

Les organismes administratifs du Canada ou des États-Unis peuvent-ils se prévaloir d'un autre recours? Une procédure de contestation extraordinaire pourrait-elle être intentée si l'une des parties est mécontente du jugement du groupe spécial?

**M. Winham:** Oui. Comme cela s'est produit dans l'affaire du porc, une partie peut saisir de l'affaire un comité de contestation extraordinaire. Cela aussi est prévu dans l'Accord de libre-échange. En outre, et cela est un peu plus novateur et peut-être moins conforme à l'esprit de l'ALÉ, une partie peut apporter des modifications à sa loi de manière à court-circuiter la procédure prévue dans l'accord ou peut modifier sa législation sur les droits compensateurs ou les droits antidumping, ce qui influencerait sur la décision finale de l'organisme. Dans ce cas, cependant, un groupe spécial binational peut être constitué pour rendre un avis consultatif sur cette loi et sur l'admissibilité de cette loi aux termes de l'ALÉ.

**M. Gardiner:** Quels seraient les rouages de cette contestation extraordinaire? Imaginons que les deux groupes spéciaux déposent leur rapport en mai ou juin et que, comme d'aucuns le prédisent, le Canada gagne sur un tableau et perd



[Text]

allowed for to have an extraordinary challenge happen? How does that actually happen? What are the mechanics? Does somebody advise somebody that we are going to this next stage of discussion?

**Dr. Winham:** The extraordinary challenge has to be brought by a party, as I recollect the agreement, and that means there has to be a political decision within the government of one of the parties to the FTA to bring the case to an extraordinary challenge. This would not be initiated by an industry participating in the process.

**Mr. Gardiner:** If that is the case, what one might expect possibly—of course we don't know—is that if a panel ruled against Canada, it would require the administration basically to decide to advance to the extraordinary challenge committee.

**Dr. Winham:** Sure. They would have to have grounds. The grounds are spelled out in the free trade agreement. From memory, they would include things like a conflict of interest of a panelist or a decision that went beyond the powers of the binational panel, and that jeopardized the binational process itself. This is not an easy case to win, as we found from the court's decision in the pork injury case.

**Mr. Gardiner:** Can I go to your comments about the subsidy code that was removed? I forgot what page you had it on. You cite that as a positive move in NAFTA, the five-to seven-year timeframe that was set up under FTA and the move to remove the timeframe. Your argument is that it's an ongoing process.

We've had some witnesses, and certainly there have been commentators, who have suggested that the removal of the deadline to resolve that question then means that it will never be resolved, and that the deadline was good to have. One of the commentators was the trade minister himself. I have letters on file from the minister praising that five-to seven-year time period as being a good part of the FTA.

• 1235

That's gone now. It's for ongoing discussion. What are your comments on that? You argue that it's good. Is there a counter-argument to that?

**Dr. Winham:** I think there are two issues. It is unequivocally good that the chapter 19 process does not have a sunset provision as it arguably had in the old FTA. The other issue is whether or not it would be desirable for the parties to negotiate a bilateral subsidies code, and whether or not there should be legal provisions to encourage that negotiation by placing deadlines for it and so forth.

Let me just give you a little of the background here to try to appreciate the process. The whole chapter 19 process was a surrogate for the establishment of an agreed body of rules on subsidies on anti-dump and countervail between Canada and the United States. Had we been able to agree on the basic ground rules on subsidies, anti-dump and countervail, we would not have needed a chapter 19 process. I would argue not only were we unable to do that in the

[Translation]

sur l'autre. Que faut-il faire ou qu'est-il permis de faire pour qu'il y ait contestation extraordinaire? Comment cela se passe-t-il dans les faits? Comment procède-t-on? Quelqu'un notifie-t-il à quelqu'un d'autre que nous allons passer à cette étape?

**M. Winham:** La contestation extraordinaire doit provenir d'une partie, si je me souviens bien des dispositions de l'accord, et cela signifie qu'il doit y avoir une décision politique de l'un des deux gouvernements en faveur de la contestation extraordinaire. L'initiative ne pourrait pas revenir à l'industrie en litige.

**M. Gardiner:** Si c'est le cas, il se pourrait—même si nous espérons le contraire—que si le groupe rend une décision à l'encontre du Canada, le gouvernement décide de porter l'affaire devant le comité de contestation extraordinaire.

**M. Winham:** Oui. Il faudrait des motifs. Les motifs admissibles sont énumérés dans l'ALÉ. De mémoire, cela comprend des choses comme un expert qui est en conflit d'intérêts ou une décision outrepassant la compétence du groupe spécial binational et qui compromettrait le processus binational lui-même. Ce n'est pas une affaire facile à gagner, comme nous l'avons appris aux termes de la décision du tribunal dans l'affaire du porc.

**M. Gardiner:** J'aimerais revenir sur ce que vous avez dit à propos de l'élimination du code des subventions. Je ne me souviens plus sur quelle page c'était. Vous dites que c'est une amélioration dans l'ALÉNA, l'élimination du délai de cinq à sept ans qui figurait dans l'ALÉ. Vous dites que c'est un processus permanent.

Certains témoins et certains commentateurs ont affirmé que l'élimination de ce délai, aux termes duquel la question devait être résolue, signifie qu'elle ne le sera jamais et qu'en fait ce délai était une bonne idée. Un de ces commentateurs était justement le ministre du Commerce. J'ai dans mes dossiers des lettres du ministre, qui s'enorgueillit de voir cette disposition sur le délai de cinq à sept ans figurer dans l'ALÉ.

Aujourd'hui c'est disparu. Remplacé par des discussions permanentes. Qu'en pensez-vous? Vous dites que c'est une bonne chose. Y a-t-il des arguments contraires?

**M. Winham:** Je pense qu'il y a deux questions. Hors de tout doute, il est bien que le processus prévu au chapitre 19 ne soit pas assorti d'une disposition de temporisation, comme c'était le cas dans l'ALÉ. L'autre question est celle de savoir s'il est souhaitable pour les deux parties de négocier un code bilatéral de subventions, et de savoir s'il devrait y avoir des dispositions juridiques qui poussent à la négociation par l'imposition d'une échéance.

Permettez-moi d'abord de vous brosser une petite mise en situation. La procédure exposée au chapitre 19 est un succédané à un ensemble de règles sur les subventions, l'antidumping et les droits compensateurs convenus entre le Canada et les États-Unis. Si nous avions pu nous entendre sur ces trois points, on n'aurait pas eu besoin de la procédure prévue au chapitre 19. Cela n'a pas été possible dans l'ALÉ, et ce sera probablement toujours impossible. Si je me mets à

[Texte]

FTA, we probably will always be unable to do that. From the perspective of the United States, I would find it very difficult to enter into a subsidies code agreement with Canada when I had much bigger concerns with the European Community and other actors as well in the multilateral situation.

The United States has indicated repeatedly it will not enter into a change in its unfair trade revenue legislation in negotiations with Canada or Canada and Mexico. That may be an overstatement legally, but the United States has participated in the negotiation of a subsidies code in the Uruguay Round which, if it comes to fruition, will require substantial changes in U.S. subsidy and countervailing duty legislation.

I think we can derive from this that the United States may be willing to make these changes in multilateral agreements it probably will not be able to make bilaterally or even regionally in an FTA, simply because they are a bigger concern for the U.S.

Given that, what is the best procedure to follow in negotiating bilaterally or trilaterally with the United States? I believe the best procedure is to do exactly what has been done. We must negotiate a procedure that allows for judicial review of agency actions in order to give Canada some handle on the process and ensure, to some extent, agency actions in the United States and Canada are required to take account of legitimate interests in trading partners. I believe that's what we've done.

**Mr. Gardiner:** I don't know if this was handed out to the witnesses, but in our description of the North American Free Trade Agreement it states that over the next two years federal and provincial governments will complete a list of state and provincial measures that basically do not comply with the rules and obligations of the North American Free Trade Agreement. I'm wondering if you, from your experience, would have an idea what provincial or federal laws here in Nova Scotia or the maritimes, Newfoundland and Labrador, might end up on that list.

**Dr. Winham:** Are you referring to subsidy practices?

**Mr. Gardiner:** There's a section under "Reservations" that says each NAFTA country will be able to keep certain current laws and other measures that do not comply with the rules and obligations described above. That's the treaty, I suppose. As well, such federal, state and provincial measures will be listed in the agreement. Each NAFTA country will have up to two years to complete the list of state and provincial measures of this kind.

I'm assuming this descriptive paragraph is trying to talk about legislation for subsidies and economic development assistance.

**Dr. Winham:** I don't know, Mr. Gardiner. I'll have to look at it more closely. As I understand it, there were not disciplines against subsidies in the NAFTA. Therefore there is nothing in the NAFTA that would disallow subsidy

[Traduction]

la place des États-Unis, j'aurais beaucoup de mal à accepter un accord avec le Canada sur le code de subventions alors que mes intérêts sont beaucoup plus grands vis-à-vis de la Communauté européenne et d'autres pays dans un contexte multilatéral.

Les États-Unis ont déclaré à plusieurs reprises qu'ils ne modifieront pas leurs lois fiscales en matière de commerce déloyal à l'occasion de négociations avec le Canada ou avec le Canada et le Mexique. J'exagère peut-être un peu, mais les États-Unis ont participé à la négociation d'un code de subventions lors de l'Uruguay Round qui, si elle aboutit, exigera des changements profonds aux lois américaines sur les subventions et les droits compensateurs.

Je pense que nous pouvons en déduire que les États-Unis accepteront peut-être d'apporter ces changements dans un cadre multilatéral, changements qu'ils n'accepteraient probablement pas dans un cadre bilatéral, ou même régional, dans un accord de libre-échange, uniquement en raison du fait que ces enjeux sont plus importants pour les États-Unis.

Cela étant, quelle est la meilleure façon de négocier de façon bilatérale ou trilatérale avec les États-Unis? Je pense que c'est de la façon dont nous avons procédé. Il faut obtenir par la négociation une procédure qui permet l'examen judiciaire de mesures prises par les organismes administratifs, de manière à donner au Canada une certaine influence sur le processus, et veiller, dans une certaine mesure, à ce que les mesures prises par ces organismes aux États-Unis et au Canada tiennent compte des intérêts légitimes des partenaires commerciaux. Je pense que c'est ce que nous avons fait.

**M. Gardiner:** J'ignore si ce document a été remis aux témoins, mais dans notre description de l'Accord de libre-échange nord-américain, on déclare que dans les deux prochaines années les gouvernements fédéral et provinciaux établiront la liste des mesures prises par les provinces et les États qui contreviennent aux règles et obligations de l'ALÉNA. J'aimerais savoir si vous êtes au courant de lois fédérales ou provinciales en Nouvelle-Écosse, dans les Maritimes, à Terre-Neuve et au Labrador, qui pourraient figurer sur cette liste.

**M. Winham:** Parlez-vous des pratiques en matière de subventions?

**M. Gardiner:** Il y a un passage sous la rubrique «Réserves» qui dit ceci: Tout pays signataire de l'ALÉNA pourra conserver certaines lois et mesures en vigueur qui ne se conforment pas aux règles et aux obligations décrites précédemment. C'est dans le traité, j'imagine. Les mesures relevant des autorités fédérales, de l'État et de la province seront énumérées dans l'accord. Chaque pays signataire de l'ALÉNA aura jusqu'à deux ans pour établir la liste des mesures des États et des provinces de cette catégorie.

J'imagine que dans ce passage on essaie de parler des lois relatives aux subventions et à l'aide au développement économique.

**M. Winham:** Je ne sais pas, monsieur Gardiner. Il faudra que j'étudie la chose de plus près. À ma connaissance, il n'y a aucune règle contre les subventions dans l'ALÉNA. Il n'y aurait donc rien dans l'ALÉNA qui interdirait les subventions



[Text]

practices by provincial governments, to my knowledge. If this is referring to practices other than subsidy practices, that might be another matter. But to my knowledge... I'm perplexed by this phrase.

• 1240

**Mr. Gardiner:** Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Casey:** Welcome, Professor Winham.

If I understand correctly, this whole exercise they're going through is a real departure for Mexico. They've had a pretty well closed economy up until now, haven't they, a protected economy to a great extent?

**Dr. Winham:** Yes, but that has been changing unilaterally even before they negotiated the NAFTA. NAFTA will continue that reform of their economy.

**Mr. Casey:** Do they have anything like a dispute mechanism system with any other country as this one offers?

**Dr. Winham:** Not that I know of. No.

**Mr. Casey:** You mentioned that under the original Canada-U.S. Free Trade Agreement it was to be concluded after seven years, or re-debated, I guess. What were some of the options being considered? Were there any, or was it just left open and at the end of seven years they would renegotiate the dispute mechanism?

**Dr. Winham:** Perhaps I should simply read from the agreement. Article 1906, "Duration", says:

The provisions of this Chapter shall be in effect for five years pending the development of a substitute system of rules in both countries for antidumping and countervailing duties as applied to their bilateral trade. If no such system of rules is agreed and implemented at the end of five years, the provisions of this Chapter shall be extended for a further two years. Failure to agree to implement a new regime at the end of the two-year extension shall allow either Party to terminate the Agreement on six-month notice.

What that effectively means is that this provision for terminating the agreement on six-months notice is provided for elsewhere. That adds nothing new to the free trade agreement. What I am concerned about is the fact that this chapter, chapter 19, was given a specific time period, that is to say, five years plus two years. Depending on how you interpret this article, it could have allowed a party to argue that they have applied this procedure, this chapter, for five years plus two years, and now it's time to negotiate something new.

Incidentally, that is not the case with NAFTA. There is no equivalent sunset provision in NAFTA. I think that is a major improvement from the perspective of Canada. You have to recall that chapter 19 was one of the major concerns we had in negotiating the FTA.

**Mr. Casey:** If the dispute settlement mechanism wasn't working, then you would not feel that way, I guess. It is working. The system does work. Is that correct?

[Translation]

provinciales, à ma connaissance. Si ce passage parle de pratiques autres que les pratiques en matière de subventions, c'est peut-être autre chose. Mais à ma connaissance... Cette affirmation me laisse perplexe.

**M. Gardiner:** Merci, monsieur le président.

**M. Casey:** Bienvenue, professeur Winham.

Si j'ai bien compris, toute cette opération marque un changement profond pour le Mexique. Jusqu'à présent, l'économie mexicaine était plutôt fermée, protégée dans une grande mesure, n'est-ce pas?

**M. Winham:** Oui, mais le Mexique avait unilatéralement décidé de changer les choses avant d'entreprendre la négociation de l'ALÉNA. L'accord ne fera qu'accentuer la réforme de son économie.

**M. Casey:** Le Mexique bénéficie-t-il d'un mécanisme de règlement des différends avec un autre pays, comme c'est le cas ici?

**M. Winham:** Pas à ma connaissance. Non.

**M. Casey:** Vous avez dit qu'aux termes de l'ALÉ, l'accord devait être renégocié après sept ans, je crois. Quelles étaient les options? Y en avait-il? Peut-être n'était-ce pas précisé et qu'au bout de sept ans on allait renégocier le mécanisme de règlement des différends?

**M. Winham:** Je devrais peut-être me contenter de citer l'article. Il s'agit de l'article 1906, «Durée»:

Les dispositions du présent chapitre seront en vigueur pour une période de cinq ans, en attendant que l'un et l'autre pays élaborent un nouveau régime de réglementation applicable à leur commerce bilatéral en matière de droits antidumping et compensateurs. Si un tel régime n'est pas convenu et mis en oeuvre au terme de cette période de cinq ans, les dispositions du présent chapitre seront prorogées pour une période supplémentaire de deux ans. À défaut d'entente au sujet de la mise en oeuvre d'un nouveau régime au terme de cette période de deux ans, l'une ou l'autre Partie pourra dénoncer l'Accord sur préavis de six mois.

Ce que cela signifie dans les faits, c'est que cette disposition de dénonciation de l'accord sur préavis de six mois est reprise ailleurs. Cela n'ajoute rien de nouveau à l'ALÉ. Ce qui me préoccupe, c'est que ce chapitre, le chapitre 19, est assorti d'une période de validité fixe, c'est-à-dire de cinq ans plus deux ans. Selon l'interprétation que l'on donne de cet article, une partie aurait pu soutenir qu'après avoir appliqué ce mécanisme pendant cinq ans plus deux, il est maintenant temps de négocier quelque chose de nouveau.

Je signale en passant que ce n'est pas le cas pour l'ALÉNA. Il n'y a pas de disposition de temporarisation équivalente dans l'ALÉNA. Je pense qu'il s'agit d'une nette amélioration pour le Canada. Il faut se souvenir que le chapitre 19 a été l'une des pierres d'achoppement de la négociation de l'ALÉ.

**M. Casey:** Si le mécanisme de règlement des différends n'était pas efficace, vous seriez d'un autre avis, j'imagine. Mais il est efficace; il fonctionne. C'est bien cela?

[Texte]

**Dr. Winham:** Yes.

**Mr. Casey:** On page 4 of your presentation, it is the first time I've ever seen a scorecard—if I may call it that—on the dispute settlement mechanism. There have been 22 cases so far.

**Dr. Winham:** Yes, through November 1991. There were more—

**Mr. Casey:** Of those 22, 18 were brought against U.S. agencies. You mention there that 3 of the 18 cases against U.S. agencies were initiated by United States petitioners. Could you give us some background on that?

**Dr. Winham:** I don't recall the cases. But keep in mind that under the American legal system—and the same system operates in Canada—any party to a case can bring the case to judicial review. That could mean that a U.S. party such as the—

**Mr. Casey:** The retailers.

**Dr. Winham:** —Lumber Coalition, or some group like that, could argue that the countervailing duty was not set high enough.

**Mr. Casey:** That's interesting. I'm surprised to read that.

Of the 18 cases against the U.S., how have we fared? I guess some were terminated.

**Dr. Winham:** Yes.

**Mr. Casey:** There were six terminated. They must have just been settled out of the system.

• 1245

**Dr. Winham:** Yes. For the completed U.S. cases, six were remanded and four were affirmed. I guess you could say that it is roughly 50:50. It seems to me, and from Lowenfeld's analysis, that this is about the same result as was produced by the Court of International Trade, which was the domestic court that used to review a Canadian decision prior to the FTA.

**Mr. Casey:** Do you think the fact that this mechanism is there discourages our trade actions, just the fact that it is there, and that organizations and agencies will know that they will have to face that dispute-settlement mechanism before they lobby to have a countervail in place?

**Dr. Winham:** I think what it does is to ensure that there will be a very careful scrutiny of the legal correctness of decisions taken by agencies, be they U.S. agencies or Canadian agencies. By "legal correctness" I mean that the decision is taken explicitly in accordance with law, and additionally that there is a compilation of adequate evidence as a basis for taking that decision.

**Mr. Casey:** It just will not be or can not be a political decision, without any background or support.

**Dr. Winham:** Precisely. One of the political concerns in negotiating the FTA is that contingency protection in the United States was applied in a manner that was biased towards the American interests. Not only would the laws

[Traduction]

**M. Winham:** Oui.

**M. Casey:** À la page 4 de votre mémoire—c'est la première fois que je vois un score, si vous me passez l'expression, à propos du mécanisme de règlement des différends. Il y a eu 22 affaires jusqu'à présent.

**M. Winham:** Oui, jusqu'en novembre 1991. Il y en a eu plus. . .

**M. Casey:** Sur les 22, 18 ont été intentées contre des organismes américains. Vous dites que trois des 18 affaires intentées contre des organismes américains l'ont été par des requérants américains. Pourriez-vous nous en dire plus?

**M. Winham:** Je ne me souviens pas des affaires. Mais n'oubliez pas que dans le système juridique américain—et c'est le même au Canada—n'importe quelle partie à une affaire peut demander l'examen judiciaire. Cela pourrait signifier qu'une partie américaine comme. . .

**M. Casey:** Les détaillants.

**M. Winham:** . . . la Lumber Coalition, ou un groupe apparenté, pourrait soutenir que les droits compensateurs ne sont pas suffisamment élevés.

**M. Casey:** C'est intéressant. Je m'étonne de lire cela.

Dans les 18 affaires intentées contre les États-Unis, comment nous en sommes-nous tirés? Certaines ont été interrompues.

**M. Winham:** Oui.

**M. Casey:** Six ont été interrompues; elles ont dû avoir été réglées à l'amiable.

**M. Winham:** Oui. Pour ce qui est des affaires américaines qui ont suivi le cheminement complet, six ont fait l'objet d'un renvoi et quatre d'une décision positive. On peut donc dire que c'est à peu près moitié-moitié. Il me semble, et c'est d'ailleurs confirmé par l'analyse de Lowenfeld, que ce résultat est à peu près le même que sous le régime du tribunal américain qui examinait les décisions canadiennes avant l'entrée en vigueur de l'ALÉ, c'est-à-dire la Court of International Trade.

**M. Casey:** À votre avis, ce mécanisme décourage-t-il les recours commerciaux de notre part? Je veux dire le simple fait qu'il existe et que les organisations et agences concernées savent dès le départ, lorsqu'elles envisagent d'exercer des pressions pour faire adopter des droits compensateurs, qu'elles devront défendre leurs actions devant ce mécanisme de règlement des différends.

**M. Winham:** Je pense que l'existence de ce mécanisme va garantir que les agences compétentes, américaines ou canadiennes, examineront très soigneusement les conséquences juridiques de leurs décisions pour s'assurer que tout est en règle. Je veux dire par là que les décisions doivent être explicitement conformes à la loi et doivent en outre s'appuyer sur une documentation suffisamment solide pour être inattaquables.

**M. Casey:** On ne pourra pas prendre de décision politique qui ne s'appuierait pas sur des faits.

**M. Winham:** Exactement. L'une des préoccupations d'ordre politique durant les négociations de l'ALÉ, c'était que les mesures de protection spéciale étaient appliquées aux États-Unis de manière à favoriser les intérêts américains.



## [Text]

jeopardize Canadian interest, but the manner of applying the laws would also jeopardize Canadian interests, and the binational panels procedure addressed really the manner of applying the laws and ensured that they were more fair, in my judgment.

**Mr. Casey:** Okay, thank you very much.

**The Chairman:** Before I go to Mr. LeBlanc, although each trade dispute stands on its own merits, as we start to build up a track record, a history of disputes, do they impact on future decisions?

**Dr. Winham:** Legally, no. Practically, yes. Legally, the decisions of binational panels are not precedents. In other words, they do not establish precedents for the future. On the other hand, panelists will look for intrinsically persuasive elements of other cases and where they find intrinsically persuasive reasoning in other cases, will bring that forward into a case that they are dealing with. That, in a practical manner, creates a set of precepts derived from past cases, particularly where the argument has been sound and solid.

**Mr. LeBlanc:** Professor Winham, earlier you mentioned that you did not believe the United States would ever agree to amend its own trade revenue laws concerning bilateral or limited regional trade agreements, but that under the Uruguay Round there was a subsidies code and a set of provisions to which the United States was a party, which constitutes essentially that.

Could you describe it? Are you familiar enough with the provisions in the Uruguay Round to comment on what is in that agreement? From Canada's perspective, how much would it constrain our own programs from a subsidy perspective?

**Dr. Winham:** It would be difficult to do the latter but I can give you an outline of the subsidy code.

The subsidy code provides for three categories when evaluating subsidies. First there is a red category comprising subsidies that would be regarded as illegal and impermissible.

Second, there is a green category of subsidies that would be regarded as permissible. In regard to Canada's interests, subsidies that are given to regionally disadvantaged areas would be a green category, permissible. I should say that is a decided win for Canada in this area.

• 1250

The third category would be the yellow category, using the stop-light analogy, which includes subsidies that are legal and permissible, but that nevertheless harm or have the potential to harm the interests of trading partners.

For that set of subsidies an affected party could either take unilateral countervailing duty measures after injury has been established or take another set of multilateral countermeasures that are provided for and uniquely established under the subsidy code in the Uruguay Round of the GATT talks.

## [Translation]

Non seulement la loi elle-même menaçait les intérêts canadiens, mais la manière dont on appliquait la loi constituait également une menace pour les intérêts canadiens, et la procédure des groupes spéciaux binationaux visait à mon avis à faire en sorte que la législation soit appliquée de manière plus juste.

**M. Casey:** D'accord, merci beaucoup.

**Le président:** Avant de donner la parole à M. LeBlanc, je voudrais poser une question. Tous les différends commerciaux doivent être jugés au cas par cas, mais les précédents qui seront graduellement établis à cet égard auront-ils une influence sur les décisions futures?

**M. Winham:** Légale, non, mais pratiquement, oui. Légale, les décisions des groupes spéciaux binationaux ne constituent pas des précédents. Par contre, les membres de ces groupes spéciaux vont chercher à fonder leurs décisions sur des arguments intrinsèquement convaincants qui auront été invoqués dans d'autres affaires. C'est ainsi qu'en pratique, on aura tendance à s'inspirer d'une série de préceptes dérivés des affaires antérieures, surtout lorsque les arguments avancés auront été solides et convaincants.

**M. LeBlanc:** Monsieur Winham, vous avez dit tout à l'heure qu'à votre avis, les États-Unis n'accepteront jamais de modifier leur propre législation fiscale dans le cadre d'ententes commerciales régionales ou bilatérales. Par contre, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay, on a adopté un code des subventions et une série de dispositions que les États-Unis ont acceptés et qui reviennent essentiellement au même.

Pourriez-vous nous en parler? Connaissiez-vous suffisamment bien les dispositions adoptées dans le cadre des négociations d'Uruguay pour nous en parler plus longuement? Du point de vue du Canada, dans quelle mesure cela imposerait-il des limites à nos propres programmes de subventions?

**M. Winham:** Il me serait difficile de répondre à votre dernière question, mais je peux vous donner un aperçu du code des subventions.

Le code des subventions prévoit trois catégories de subventions. Il y a d'abord la catégorie des subventions dites «rouges», qui sont considérées comme illégales et interdites.

Il y a ensuite une catégorie de subventions «vertes», qui sont considérées comme autorisées. Dans le contexte du Canada, les subventions accordées aux régions défavorisées seraient considérées comme faisant partie de la catégorie verte, donc autorisée. Je dirais que c'est un gain très net pour le Canada.

La troisième catégorie comprendrait les subventions «jaunes», pour poursuivre l'analogie des feux de circulation. Ce sont des subventions qui sont légales et autorisées, mais qui néanmoins nuisent ou peuvent nuire aux intérêts des partenaires commerciaux.

Pour cette catégorie de subventions, un pays visé pourrait imposer unilatéralement des droits compensateurs après avoir établi qu'un préjudice a été causé, ou bien prendre d'autres mesures compensatoires multilatérales qui sont prévues et décrites dans le code des subventions adopté dans le cadre des négociations d'Uruguay du GATT.

[Texte]

**Mr. LeBlanc:** I would like to ask you to once again put on your political science professor's hat and comment on an argument being raised to some degree in the popular press regarding the implications for the future of agreements such as the NAFTA and the evolution taking place with the Uruguay Round. The argument was probably best expressed in an article that appeared earlier this year in *Harper's* magazine, I believe, and was entitled "Bushism Now".

I don't know if you're familiar with that article, but the author basically commented on the degree to which sovereignty was being eroded and transferred to binational and multinational panels, which are outside the ambit of democratically elected governments and representatives.

Would you, with your experience on the panels themselves and your broader perspective as a political scientist, comment on what that evolution means and whether you have an opinion as to whether it's good or bad?

**Dr. Winham:** First, I would argue that you could probably say that sovereignty is being eroded, especially as this term is used in the popular press.

What you have on binational panels is people from outside the United States or Canada who are sitting in judgment of agency actions that have been taken by either Canadian agencies or U.S. agencies. Since the U.S. is the larger party of these two countries, it's therefore more surprising that such an amount of sovereignty would be devolved, let's say, by the larger partner. That's really quite a remarkable event.

It seems to me that it's possible for this to be extended to other areas as well, although it's too early to speculate, but such a situation is unique in terms of international law, as far as I understand it.

We have dispute settlement processes between nations and these have been long-standing, but what we have here is a binational review of an agency action. It seems to me that there are many agency actions that could affect foreigners, such as agency actions by immigration authorities or environmental authorities, and so forth. If we are to establish the principle of international judicial review over domestic agency actions, which has been done in the area of trade on just a bilateral basis, this may possibly be extended into a more internationalized form of agency action and judicial action in the future.

The prospect for chapter 19 procedure, which was, if you remember, negotiated as a totally *sui generis*, one-of-a-kind procedure between like-minded countries, namely Canada and the United States, and is now being extended to Mexico, of all things. This is assuming that NAFTA is accepted by the various parties. It has the potential of being extended throughout the hemisphere, if we can assume that the NAFTA will be acceded to by other countries, such as Chile

[Traduction]

**M. LeBlanc:** Je m'adresse encore une fois au professeur de sciences politiques. Je voudrais avoir votre avis sur un argument qu'on lit ou entend parfois dans les médias au sujet des répercussions futures d'ententes comme l'ALÉNA et de l'évolution qui se manifeste dans les négociations d'Uruguay. Cet argument a été brillamment exposé dans un article paru cette année dans le magazine *Harper's* et intitulé «Bushism Now».

J'ignore si vous avez lu cet article, mais l'auteur y traite essentiellement du fait que la souveraineté des nations a subi une certaine érosion au profit d'organes binationaux et multinationaux qui ne relèvent pas des gouvernements démocratiquement élus.

Compte tenu de votre expérience des groupes spéciaux et de votre perspective plus large à titre de spécialiste des sciences politiques, pourriez-vous commenter cette évolution et nous dire si, à votre avis, c'est bon ou mauvais?

**M. Winham:** Premièrement, je soutiens que l'on peut probablement affirmer à juste titre que la souveraineté subit en effet une érosion, surtout dans le sens où ce terme est employé dans les journaux populaires.

Les membres de ces groupes spéciaux binationaux sont des gens qui ne sont pas citoyens des États-Unis ou du Canada et qui sont chargés de juger des mesures prises par des organismes canadiens ou américains. Comme les États-Unis sont de loin le plus grand des deux pays en cause, il est d'autant plus surprenant que ce pays, qui est beaucoup plus puissant que son partenaire commercial, ait accepté de déléguer, si l'on peut dire, un élément de souveraineté aussi important. C'est tout à fait remarquable.

Il me semble possible que cette tendance se poursuive également dans d'autres domaines, bien qu'il soit trop tôt pour faire des conjectures à cet égard, mais cette situation est unique en droit international pour autant que je sache.

Il existe depuis longtemps des mécanismes de règlement des différends entre nations, mais il s'agit en l'occurrence de l'examen binational d'une mesure prise par une agence. Il me semble que beaucoup de ces mesures pourraient toucher des ressortissants étrangers, notamment les mesures prises par les autorités de l'immigration ou de l'environnement, etc. Si l'on établit le principe d'un examen judiciaire international des mesures prises par des organismes nationaux, et c'est exactement ce que l'on a fait dans le domaine commercial sur le plan bilatéral, il est tout à fait possible que ce principe soit également appliqué à des mesures d'une portée plus internationale qui feraient également l'objet à l'avenir d'une décision judiciaire.

On se rappellera que la procédure négociée dans le cadre du chapitre 19 devait être une procédure *sui generis*, c'est-à-dire une procédure absolument unique établie entre deux pays qui voyaient les choses du même oeil, c'est-à-dire le Canada et les États-Unis. Or, cette procédure va maintenant s'appliquer également au Mexique, ce qui est une autre paire de manches. À supposer du moins que l'ALÉNA soit accepté par toutes les parties. Il est également possible que cette



[Text]

and other countries as well. Presumably there will be a procedure for also extending chapter 19 to other acceding parties to the NAFTA.

So it could well be that we may have what initially was intended to be a wholly unique procedure being generalized in the next decade or so. If it were generalized within a North American trading regime, it is entirely possible that it will be generalized under GATT at some point in the future. Were it to be generalized in GATT, I think it would be generalized outside as well.

• 1255

You asked for some political commentary on this procedure. It is a remarkable procedure, I think, and it has remarkable potential in international relations.

**Mr. LeBlanc:** Are you generally optimistic about where this might lead? Are you implying approval of where this procedure might take us, or are you expressing concern? I am not sure how to interpret your comments.

**Dr. Winham:** This was established because there was disagreement in a given area, in the area of trade, between two countries that had reason to want to establish an acceptable relationship and who do, objectively, a lot of business with each other. It seems to have improved the procedure from what we had before. You have to remember that contingency protection, which developed largely in the last decade or so, was extremely alarming to Canadian business people and Canadian governments.

We seem to have a mechanism for diverting and taking some of the political heat out of these problems. What could be an issue that could be very painful if dealt with by politicians, because politicians have enormous capacity to hurt each other's interests, is translated into a fairly dull, tedious legal process where the issues get examined in excruciating detail according to a set of rules. In the end this produces a judgment as to whether or not an action is consistent or not consistent with a set of laws and evidentiary procedures, and that leaves the politicians out of it. Politicians are able to say that they've set up a process, just participate in the process, and say that to constituency interests who might much prefer to have more drastic action taken than the filing of a lot of long legal briefs.

I think in that sense it has been a way to diffuse pressures that were capable of destabilizing quite seriously the relationship between Canada and the United States. I think in that sense it is good. If that same procedure can be extended to other areas where we might have reasons to have to deal with each other, but nevertheless have problems fundamentally in dealing with each other, that might be a good thing.

**The Chairman:** We have some time for just one or two brief questions.

**Mr. Gardiner:** I guess we should be pleased that you don't consider us dull and tedious.

[Translation]

même procédure soit aussi applicable à l'ensemble de l'hémisphère, dans l'hypothèse où d'autres pays se joindraient à l'ALÉNA, notamment le Chili et d'autres. On peut supposer qu'une procédure sera prévue pour appliquer les dispositions du chapitre 19 aux autres pays qui se joindraient à l'ALÉNA.

Il est donc fort possible que ce qui devait être à l'origine une procédure tout à fait unique devienne généralisée au cours de la prochaine décennie. Si c'était généralisé dans le cadre d'un régime commercial nord-américain, il est fort possible que ce le serait au GATT à un moment donné. Le cas échéant, cette généralisation s'étendrait sans doute ailleurs également.

Vous nous avez demandé de faire des commentaires sur les aspects politiques de cette procédure. À mon avis, il s'agit d'une procédure remarquable qui a énormément de potentiel sur le plan des relations internationales.

**M. LeBlanc:** Êtes-vous généralement optimiste quant aux résultats éventuels? Êtes-vous optimiste ou plutôt inquiet? Je ne sais pas trop comment interpréter vos commentaires.

**M. Winham:** Cette mesure a été établie parce qu'il y avait eu un désaccord sur une question commerciale qui touchait deux pays qui, pour des raisons valables, voulaient poursuivre une relation acceptable et qui font beaucoup d'affaires ensemble. Cette procédure-ci semble être une amélioration par rapport à celle qui l'a précédée. Il ne faut pas oublier que la protection exceptionnelle, qui a vu le jour en grande partie au cours des dix dernières années, était extrêmement préoccupante pour les hommes d'affaires et les gouvernements canadiens.

Il semble que nous ayons un mécanisme qui puisse dépolitiser ces problèmes. Une question qui pourrait susciter beaucoup d'animosité entre les hommes politiques puisque les politiciens savent très bien comment nuire aux intérêts des autres, est réduite à une procédure juridique passablement ennuyante où les questions sont examinées en détail à la lumière d'un ensemble de règles. À la fin, on détermine si une mesure respecte ou non un ensemble de lois et de procédures ayant trait à la preuve, et tout cela se fait sans l'intervention des politiciens. Si des électeurs veulent des mesures draconiennes plutôt que de longs mémoires juridiques, les politiciens n'ont qu'à leur dire qu'une procédure existe et qu'ils n'ont qu'à y participer.

C'est une façon de réduire les pressions qui risquaient de gravement déstabiliser la relation entre le Canada et les États-Unis. C'est une bonne chose à cet égard. Il serait peut-être bon que cette même procédure soit appliquée dans d'autres cas où il y a lieu de collaborer, mais où il existe des problèmes fondamentaux.

**Le président:** Il nous reste assez de temps pour seulement une ou deux petites questions.

**M. Gardiner:** Nous devrions peut-être nous réjouir du fait que vous ne nous trouviez pas ennuyants.

## [Texte]

On the softwood lumber, are there parallels? I see you are on a magnesium case. Again, it is subsidy and what have you. I am really intrigued by the whole process in the question of subsidy. My interest is in the softwood and how the panels are working their way through the system. Can you just walk me a bit into the system?

For example, as I understand it, the subsidy panel now has been suspended, injury just getting going with softwood. What are the steps that happen along the line for the panels eventually to report? From what I have seen of the information that the binational office has collected, and as you mention, there is a lot of information there. What can we learn from that? What can I tell my constituents about the information that is being filed with these panels that can either reassure them, or on the other side of the coin, give them some cause for concern?

**Dr. Winham:** The procedure can be initiated by constituents themselves. If they had the right of judicial review prior to the FTA—and they would have had right of judicial review under anti-dumping countervailing duty laws—then they can initiate a panel by simply requesting it of the appropriate authorities. They then will have to file briefs outlining their position. There will be a hearing provided for parties on both sides with the relevant agency defending its actions and of the parties. One could be requesting relief from an agency action, or on the other side, arguing that the action was appropriate. This hearing will hear all of these parties and a decision will be made by the panel according to the standard of review that is applied. Essentially, that standard of review is whether or not the agency action was consistent with law and supported by evidence.

• 1300

**Mr. Rideout:** One of the criticisms of the NAFTA agreement has been in the area of the environment. That can be argued as a subsidy, obviously, if you don't have to meet all the criteria of the argument. Is there any way at all that the environment can be drawn into the dispute settlement mechanism? Is it going to require some additional clauses in the agreement in order to accommodate that?

**Dr. Winham:** No, I don't think so. I don't think the environment will be drawn into chapter 19 per se, but it's entirely possible that an environmental subsidy could be given that would be countervailed by another party. That issue would be brought under chapter 19.

I think the issue would be more whether or not the subsidy was correctly determined to be a subsidy, according to definitions of a countervailable benefit. I don't think the issue of whether or not it was an environmental subsidy, as opposed to other subsidy, would be particularly fought out under chapter 19 of the FTA.

In the future, I'm sure, there will be incidents where the environment will be a matter of dispute settlement between the parties, but I think that would probably be more likely to occur under chapter 20, the general dispute settlement chapter in NAFTA, rather than under chapter 19.

## [Traduction]

Existe-t-il des parallèles avec le bois de résineux? Je vois que vous traitez du magnésium. Encore là, il s'agit de subventions et ce genre de choses-là. Cette question des subventions m'intrigue. Je m'intéresse particulièrement au bois de résineux et je me demande quel rôle jouent les groupes spéciaux dans ce régime. Pourriez-vous me donner une idée des composantes du régime?

Par exemple, si je comprends bien, le groupe spécial sur les subventions a été suspendu, juste au moment où on commençait à régler la question du bois d'oeuvre. Quelles étapes les groupes spéciaux doivent-ils suivre avant de déposer un rapport? D'après l'information compilée par le Bureau bi-national, il existe énormément de renseignements, comme vous l'avez dit. Pouvons-nous en tirer des leçons? Que puis-je dire à mes commettants, à propos de l'information obtenue par ces groupes spéciaux, qui puisse soit les rassurer soit les inquiéter?

**M. Winham:** Les électeurs eux-mêmes peuvent lancer la procédure. S'ils avaient le droit de demander une révision judiciaire avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange—et ils auraient eu ce droit en vertu des règles sur les mesures anti-dumping et les droits compensateurs—ils sont alors en mesure de demander tout simplement aux autorités responsables de constituer un groupe spécial aux fins d'examen. Ils devront ensuite déposer des mémoires exposant leur position. Il y aura une audience où seront entendues les deux parties puis l'agence en cause devra défendre ses actions. Il en résultera une contestation. Pendant l'audience, on entendra les témoignages de toutes les parties et le groupe spécial rendra une décision conformément à la norme d'examen appliquée. Il s'agira en fait de déterminer si l'action de la part de l'agence était conforme à la loi et s'il y a suffisamment de preuves.

**M. Rideout:** L'ALÉNA a fait l'objet de critiques notamment en matière d'environnement. Évidemment, on peut y voir une subvention si on ne répond pas à tous les critères. Est-il possible que le mécanisme de règlement des différends s'applique à l'environnement? Faudra-t-il ajouter des articles à l'entente pour ce faire?

**M. Winham:** Non, je ne pense pas. Je ne pense pas que le chapitre 19 puisse s'appliquer à l'environnement, mais il est fort possible qu'une subvention pour la protection de l'environnement puisse être compensée par une autre partie. Cela relèverait du chapitre 19.

Il s'agirait plutôt de savoir si la subvention était réellement une subvention selon les définitions d'un crédit ouvrant droit à compensation. Je ne pense pas qu'on invoquerait le chapitre 19 de l'Accord de libre-échange pour déterminer s'il s'agissait ou non d'une subvention pour la protection de l'environnement plutôt qu'un autre genre de subvention.

Je suis certain qu'à l'avenir l'environnement constituera une source de différend entre les parties, mais il le serait plutôt en vertu du chapitre 20, le chapitre général sur le règlement de différends dans l'ALÉNA plutôt qu'en vertu du chapitre 19.



[Text]

**The Chairman:** I thank Dr. Winham for coming in. I know you have a schedule to keep. We appreciate your comments on chapter 19.

For the news of the members, the checkout time is 1 p.m., right now. We will reconvene here at 2 p.m. The meeting is suspended.

[Translation]

**Le président:** Monsieur Winham, je vous remercie d'être venu. Je sais vous avez un programme chargé. Nous apprécions vos commentaires sur le chapitre 19.

Je tiens à signaler aux membres du comité qu'il faut libérer la pièce à 13 heures, c'est-à-dire maintenant. Nous reprendrons ici à 14 heures. La séance est suspendue.

• 1403

**The Chairman:** We are reconvening the meeting of the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. Our 2 p.m. witness, from the Atlantic provinces, is the Atlantic Provinces Chamber of Commerce. I'd like to call forward Irène D'Entremont, the chairman; Paul Daigle, president; and senior policy adviser Thomas Nisbett. I invite them to make themselves comfortable and then make their opening statement, at which point we will then go to questions from the members of Parliament.

**Mrs Irène D'Entremont (Chairman, Atlantic Provinces Chamber of Commerce):** Thank you very much, Mr. Chairman, committee members, ladies and gentlemen. I'm chairman of the Atlantic Provinces Chamber of Commerce. As you have just introduced, with me is Paul Daigle, president and chief operating officer of the organization, and Thomas Nisbett, who is the senior policy adviser.

We are very pleased to have the opportunity to be here representing the views of the Atlantic Provinces Chamber of Commerce on the issue of a free trade agreement between Canada, Mexico, and the United States of America.

First, with your indulgence, let us tell you a little bit about the organization the Atlantic Provinces Chamber of Commerce—a few of our programs, our activities, and where we believe we are headed. The Atlantic Provinces Chamber is almost 100 years old and for most of those years has served principally as an advocacy group to represent the concerns of business in the Atlantic region to government. In effect, the Atlantic Provinces Chamber is five distinct organizations in one. We represent well over 15,000 businesses and professional men and women in the four Atlantic provinces.

In the past year we have been much more proactive, and our defined mission statement reads in part:

To be the principal voice for business in Atlantic Canada on matters of economic, social, and political importance, and to marshal the business and professional leadership of the four Atlantic provinces toward... economic growth.

• 1405

I will not read this brief in full; instead, I will highlight some of our ideas. I hope we will have a chance to dialogue, as you suggested.

**Le président:** Nous reprenons la séance du sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Notre témoin de 14 heures vient des provinces de l'Atlantique; il s'agit de la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique. Je demanderais à M<sup>me</sup> Irène D'Entremont, présidente du conseil, à M. Paul Daigle, président, et à M. Thomas Nisbett, conseiller principal en politiques, de s'approcher. Je les invite à s'installer à la table et à faire une déclaration liminaire, après quoi les députés leur poseront des questions.

**Mme Irène D'Entremont (présidente du conseil, Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique):** Merci beaucoup, monsieur le président, membres du comité, mesdames et messieurs. Je suis présidente du conseil de la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique. Comme vous venez juste de dire, je suis accompagnée de M. Paul Daigle, président et chef de l'exploitation de l'organisme, et de M. Thomas Nisbett, notre conseiller principal en politiques.

Nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de vous présenter les opinions de la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique sur la question d'une entente de libre-échange entre le Canada, le Mexique, et les États-Unis.

Si vous me le permettez, je voudrais d'abord vous dire quelques mots sur notre organisme, certains de nos programmes, nos activités et notre orientation. La Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique existe depuis près de 100 ans et pendant la plupart de ces années-là, elle a agi surtout à titre de groupe d'intérêt représentant les entreprises de la région de l'Atlantique auprès du gouvernement. En réalité, la Chambre des provinces de l'Atlantique regroupe cinq organismes distincts. Nous représentons plus de 15 000 professionnels et gens d'affaires des quatre provinces de l'Atlantique.

Au cours de la dernière année, nous avons été beaucoup plus proactifs, et notre énoncé de mission est en partie formulé en ces termes:

Être le porte-parole principal des entreprises des provinces de l'Atlantique sur les questions d'importance économique, sociale et politique, et rassembler les professionnels et les entreprises des quatre provinces maritimes en vue de stimuler la croissance économique.

Je ne vais pas lire tout notre mémoire, mais plutôt vous signaler quelques faits saillants. J'espère que nous aurons l'occasion d'échanger, comme vous l'avez suggéré.

## [Texte]

To go through some of our goals, in addition to our ongoing advocacy and member service responsibility, a sampling of the projects and activities we have been involved in over the past couple of years is as follows: Atlantic Partners, which is a process being carried out in partnership with government, labour and academia; Partnerships 91 and 92 and upcoming in 1993; a series of maritime provinces and New England trade development workshops; the Atlantic Trade Alliance, which is an attempt to bring businesses together in an alliance to undertake trade development on a regional basis; mentoring—we have had an ongoing mentoring program in Newfoundland—; Stay-in-School and Youth Business Institute; and a couple of education and business partnership programs conducted by the Atlantic Provinces Chamber.

On the need for competitive businesses, our view is that freer trade simply provides an opportunity, it does not guarantee success. Unless Canadians can grow their own businesses that can compete in the international marketplace, we will not be able to maintain, let alone improve on, our current standard of living. Unless Canada can develop a competitive economy and competitive business, our effort to establish freer trade could well be wasted. Canada's position in the world is deteriorating quickly on just about every measure of competitiveness.

According to the Business Council of Canada, any agenda for action on the economy requires a national effort unprecedented in peace time. There is a growing realization that the economic difficulties facing the Atlantic provinces are not solely the result of the latest recession, but reflect the challenges of a major change in the competitive environment of the global marketplace. Unless these challenges are met successfully, many businesses within the region will experience decreasing sales and profits, which will result in increasing unemployment, decreasing wages and declining social services. How to meet these challenges is the fundamental question facing policy-makers in business and government today.

The world economy is going through an irreversible change. Areas like Atlantic Canada, which are overly dependent on price-sensitive natural resources, land, labour and capital, will not prosper without considerable adjustment. According to Lester Thurow of the Massachusetts Institute of Technology, nobody in the 21st century will get rich based on natural resources, and a good case in point is New Zealand.

Canada needs a new approach. It appears that the hallmark of the new competitiveness, and thus success, is the ability to innovate and upgrade faster than your competition, while placing a greater emphasis on process technology.

## [Traduction]

En plus de nos responsabilités à titre de défenseur et de groupe de service pour nos membres, pour vous donner une idée de nos buts, je vous énumérerai certains des projets et des activités auxquels nous travaillons depuis quelques années: Atlantic Partners, projet conjoint entre le gouvernement, les travailleurs et les universitaires; Partnerships 1991 et 1992 et bientôt aussi 1993; une série d'ateliers sur la promotion du commerce pour les provinces Maritimes et la Nouvelle-Angleterre; la Atlantic Trade Alliance, dont le but est de réunir les entreprises pour assurer une expansion commerciale dans les différentes régions; l'encadrement—nous poursuivons un programme de mentorat à Terre-Neuve—le Stay-in-School and Youth Business Institute; et quelques programmes de partenariat organisés par la Chambre des provinces de l'Atlantique auxquels participent des représentants du milieu de l'éducation et de l'entreprise.

Pour ce qui est d'avoir des entreprises compétitives, nous estimons que la libéralisation commerciale ouvre des portes, mais ne garantit aucun succès. À moins que les Canadiens puissent créer leurs propres entreprises capables de faire concurrence sur la scène mondiale, nous ne pourrions maintenir, encore moins améliorer notre niveau de vie actuel. Si le Canada n'arrive pas à se doter d'une économie compétitive et d'entreprises concurrentielles, toute tentative de libéralisation des échanges risque d'échouer. La position compétitive du Canada sur la scène mondiale se détériore très rapidement.

Selon le Business Council of Canada, si nous voulons améliorer notre économie, il faudra que tout le pays fasse un effort qu'on n'a jamais vu en temps de paix. De plus en plus de gens constatent que les difficultés économiques dans les provinces de l'Atlantique ne sont pas uniquement le résultat de la dernière récession, mais découlent des défis associés à la transformation profonde des règles de concurrence à l'échelle mondiale. Si nous ne réussissons pas à relever ces défis, beaucoup d'entreprises de la région verront leurs ventes et leurs profits diminuer, ce qui fera augmenter le chômage, diminuer les salaires et réduire les services sociaux. La question principale qui attend les décideurs dans le monde des affaires et du gouvernement est de savoir comment nous pouvons relever ces défis.

L'économie mondiale traverse actuellement une période de changements irréversibles. Des régions comme l'Atlantique, qui dépendent trop des ressources naturelles très sensibles aux fluctuations des prix, de la terre, de la main-d'oeuvre et du capital, ne pourront prospérer sans un ajustement considérable. Selon Lester Thurow, du Massachusetts Institute of Technology, au XXI<sup>e</sup> siècle, personne ne pourra s'enrichir grâce aux ressources naturelles, et la Nouvelle-Zélande en est un bon exemple.

Le Canada doit adopter une nouvelle approche. Il semblerait que maintenant, pour être compétitif, et donc avoir du succès, il faut pouvoir innover et améliorer plus rapidement que son voisin, en se concentrant davantage sur



## [Text]

Although the rate of innovation of any company will depend in part on the quality of management, current research shows that internationally successful companies are located in environments that not only force them to innovate and upgrade, but also facilitate and encourage upgrading and innovation.

## • 1410

According to Thurow, the problem in historically successful economies like Canada is that it is hardest to change when fundamental variables have to change. Based on the Michael Porter report and other research, it is forcefully argued that the traditional approach to economic growth and prosperity is outdated. In the old days, economic competitiveness, and thus prosperity, was the result of factors such as low labour cost, economies of scale, interest and exchange rates, and the endowment of natural resources. Company and government policies based on these factors are seen as misguided and flawed.

Innovation and upgrading can overcome any temporary economic advantage. One only has to look at the current economic prospects of Japan, Korea, Taiwan, and others—countries with few, if any, natural resources—to realize that Canada's vast natural resources have provided few guarantees of sustained economic advantage.

If current research is correct, the implications for Atlantic Canada... will be determined by how to build such competitive industries and industry clusters. While government has an important role to play to create the supporting factors such as infrastructure, the task cannot be left to government alone because, as Michael Porter concluded :

Government cannot create competitive industries; only companies can do that. . . Government efforts fail unless they are closely coupled to industry.

Simply put, government's job at every level is to provide a climate that supports innovation, technology application, and growth. The creation of clusters and a more supported environment will require a change in the thinking and behaviour of businesses, labour, educational institutions, and governments. It will require not only far greater cooperation and coordination by these institutions, but also that the members of these institutions achieve greater individual competitiveness.

According to Rugman and D'Cruz, two University of Toronto professors, in a recent paper on improving Canada's economic competitiveness:

our major conclusion is that the process of change within organizations (business & services) needs to be revitalized in order to improve Canada's international competitiveness.

## [Translation]

les procédés de transformation. Même si le taux d'innovation d'une société dépendra en partie de la qualité de sa gestion, les recherches actuelles indiquent que les sociétés qui réussissent sur le plan international sont celles qui oeuvrent dans un contexte qui les oblige non seulement à innover et à améliorer, mais où il existe également les incitatifs pour le faire.

D'après Thurow, les pays qui, comme le Canada, ont vécu une longue période de prospérité ont le plus grand mal à s'adapter à des situations qui exigent une transformation des variables de base. Le rapport de Michael Porter et d'autres travaux encore font valoir, avec de solides arguments à l'appui, que la théorie de la croissance économique qui a fondé notre action jusqu'ici est périmée. Dans le passé, la compétitivité économique, et donc la prospérité, découlaient de facteurs tels qu'une main-d'oeuvre bon marché, les économies d'échelle, les taux d'intérêts, les taux de change et les richesses naturelles d'un pays. Or, aujourd'hui, on estime que les entreprises et les gouvernements qui fondent leur action sur ces facteurs font fausse route.

L'innovation et l'amélioration des méthodes de travail permettent de surmonter les désavantages économiques passagers. Songez simplement aux perspectives économiques du Japon, de la Corée, de Taïwan et d'autres pays quasiment dépourvus de ressources naturelles pour comprendre que les immenses richesses naturelles du Canada ne suffisent pas à lui donner un avantage économique durable.

Si les résultats de la recherche actuelle sont exacts, l'avenir économique de notre région de l'Atlantique... dépendra des industries concurrentielles et des pôles de développement que nous parviendrons à y implanter. Le gouvernement a un rôle important à jouer pour favoriser de telles initiatives et mettre en place l'infrastructure nécessaire, mais il ne suffira pas à la tâche car, comme le dit, en conclusion, Michael Porter:

Le gouvernement ne peut pas créer des industries compétitives; seules des entreprises peuvent le faire. . . Les initiatives gouvernementales sont condamnées à l'échec si elles n'intègrent pas l'action des entreprises.

En un mot, le rôle du gouvernement est de créer, à tous les niveaux, un climat favorable à l'innovation, à la croissance et à la mise en oeuvre de nouvelles technologies. J'ajoute que l'implantation de pôles de développement et d'un climat plus propice à la croissance économique va exiger un changement de perspectives et de comportement de la part des entreprises, des travailleurs, des établissements d'enseignement et des gouvernements. Il faut non seulement que ces institutions acceptent un degré plus poussé de coopération et de coordination entre leurs diverses activités, mais également que ceux qui y travaillent deviennent plus efficaces.

Les professeurs Rugman et D'Cruz, de l'Université de Toronto, ont récemment publié un article sur les moyens d'améliorer la compétitivité économique du Canada. Et leur principale conclusion est que:

Si l'on veut améliorer la compétitivité internationale du Canada, il va falloir revivifier, au sein des organisations, (commerciales et de services) le processus de changement.

## [Texte]

To create such change individual businesses must become involved, and the management of leading businesses must play a leadership role. Individual initiatives, as in all endeavours, are necessary to create strategic networks among businesses and among the other institutions. In particular, the relationship between organized labour and business must be creatively addressed.

The black American comedian, Flip Wilson, in an ironic twist during a stand-up comedy show a few years ago, actually captured the reality of today's business environment. He said: "We may have all arrived here on different ships, but we're in the same boat now!" To put it in another way, we are all in this together.

The Atlantic business challenge. We have a big challenge in front of us and that is why we have adopted as our number one policy to support and encourage the Council of Maritime Premiers' initiatives with respect to regional economic integration and why we see the creation of linkages and alliances through agreements such as the North American Free Trade Agreement as fundamental to our long-term prosperity and quality of life.

• 1415

These efforts are crucial, due to the fact they begin the difficult process of restructuring our regional economy to make it more competitive and self-sufficient. It also speaks to the need of regional, national, and international cooperation and the pooling of scarce resources in supporting a more strategic approach to economic development.

To achieve our purposes and to forge the creation of a new competitive economy in the Atlantic region will require a new vision, a shared sense of where we are headed and how we want to get there.

We would not be so immodest as to attempt to articulate such a vision, but I would like to suggest some of the elements I hope would be contained therein. That vision should include some sense of the standard of living and quality of life we want for ourselves and for our children. It should address the values of interdependence and self-reliance; it should talk of cooperation and the pooling of scarce resources; it should address the need for individual and business leadership and our willingness as a people to look outward with confidence on doing business on a global stage.

It will hopefully reflect our traditional sense of tolerance, friendliness, and fair play. The Atlantic Provinces Chamber believes we can have such a future for ourselves and for our children. The real question now must be, what must we do today to create the opportunities for tomorrow?

## [Traduction]

Pour amener un tel changement, chaque entreprise va devoir s'engager fermement dans cette voie, la gestion des principales compagnies ayant un rôle de chef de file à jouer. Il va falloir, par des initiatives individuelles, créer des réseaux stratégiques non seulement entre les entreprises, mais entre toutes les institutions. Il faudra, notamment, que le monde du travail et le monde des entreprises trouvent de nouveaux moyens de travailler ensemble.

Il y a quelques années, le comique américain, Flip Wilson, a très bien su, en quelques mots, rendre compte de notre situation économique actuelle. Il disait, à l'époque: «Nous sommes tous nés dans un berceau différent mais, aujourd'hui, nous nous retrouvons tous ensemble dans de beaux draps!» Il n'y a pas de salut si nous ne faisons pas cause commune.

Les provinces de l'Atlantique ont un défi à relever, et c'est pourquoi notre principal souci est de favoriser les politiques définies par le Conseil des ministres des Maritimes en matière d'intégration économique régionale. Cela explique aussi pourquoi nous estimons que notre prospérité et la préservation de notre niveau de vie dépendent des liens et des alliances qui pourront être forgés dans le cadre de mécanismes tels que l'Accord de libre-échange nord-américain.

Ces initiatives revêtent une importance vitale car elles permettent d'entamer ce difficile processus de restructuration de notre économie régionale destiné à nous rendre plus compétitifs et plus autonomes. Mais, aussi, elles mettent en évidence la nécessité d'accroître la coopération aux niveaux régional, national et international, de mettre en commun des ressources qui nous sont chichement comptées afin d'appuyer notre recherche d'une meilleure croissance économique par une approche plus stratégique qu'auparavant.

Si nous voulons atteindre nos objectifs et créer, dans la région de l'Atlantique, une nouvelle économie capable d'affronter la concurrence, il nous faudra nous former une nouvelle vision commune de ce que nous voulons et des moyens nécessaires pour y parvenir.

Nous ne présumons pas être en mesure de poser les bases d'une telle vision, mais je voudrais tout de même exposer certains des éléments qu'elle devrait, d'après moi, contenir. Il faut, en premier lieu, s'entendre sur le niveau et la qualité de vie que nous voulons atteindre. Il faut également réfléchir à la double notion d'interdépendance et d'autonomie, tenir compte de la coopération nécessaire et du partage des moyens limités dont nous disposons. Il faut, en outre, susciter les initiatives individuelles et collectives qui animeront notre action et acquérir la confiance nécessaire pour maintenir notre activité économique et commerciale sur la scène internationale.

J'espère que nous parviendrons aussi à conserver cette tolérance, cette ouverture aux autres et ce sens de l'équité qui nous caractérisent. La Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique estime qu'un tel avenir nous est ouvert, mais il faut décider, dès aujourd'hui, des moyens nous permettant de saisir les occasions qui vont se présenter.



[Text]

First, we believe that Atlantic Canadians and Canadians in general must learn to recognize and capitalize on our own unique resources and our own unique strengths. We are creating new businesses at rates never before experienced in our history. That in itself has to be worth something.

Second, we all must learn to both compete and cooperate amongst ourselves in areas in which we have proven competitive expertise. Pooling our resources to leverage greater advantage, especially amongst competing companies, is not always easy, but I can assure you that in today's environment the benefits far outweigh the pain.

Third, as business people and as a nation that derives about one-third of its GNP from international trade, we must again seek to address external markets more aggressively, to supplement traditional markets close to home, and to help preserve our unique quality of life.

Prior to Confederation, as a result of our trading links with Europe and the Caribbean, Atlantic Canadians were once considered premier traders to the known world, especially to our neighbours in the Caribbean, New England, and South and Central America. We must try to regain at least some of that competitive nature.

There is, however, one simple fact we must emphasize. In a global economy there is no place to hide, and sheltered economies cannot remain competitive for long. As Rugman and D'Cruz point out, sheltered strategies run counter to those needed to develop and sustain competitive advantages as a significant global competitor.

We have no choice, therefore, but to meet the competition, which by all measures is getting stronger everyday. To succeed we have to think and act differently, we have to learn to operate more as a team or part of a competitive system in trading globally. Today competition is no longer just between companies or industries; it has evolved to the point at which it is actually system against system. Knowing who the members of your team are and working through the rules of cooperation, without destroying essential rivalry, is one of the first challenges we have to address. To stay competitive, and thus retain our standard of living, will require that we learn fast how to address these and a number of other questions.

• 1420

This is not just for business to sort through, but for the support system and the environment from which business must draw its resources and sustenance. After all, it is business and not government that must compete in international markets. However, the local as well as the national environment determines to a very significant degree success or failure.

In the final analysis all economic developments start with local businesses and local business people striving to create their economic successes, and positive momentum.

[Translation]

Les gens des Maritimes, comme tous les Canadiens, doivent comprendre plus précisément ce qui fait notre richesse et notre force et trouver les moyens d'en tirer parti. Nous créons de nouvelles entreprises à un rythme sans précédent. J'y vois déjà un bon signe.

Nous allons également devoir apprendre, dans les domaines où nous sommes bien placés, à rivaliser et à coopérer. Il faudra mettre en commun certaines de nos ressources afin de multiplier nos moyens d'intervention. Cela sera particulièrement vrai parmi les compagnies concurrentes et, si je reconnais la difficulté de cette pratique nouvelle, il me semble certain que les avantages dépasseront de beaucoup les problèmes que cela pourrait créer.

Notre pays tire un tiers de son PNB du commerce international et nous allons donc devoir nous attaquer de manière plus dynamique aux marchés extérieurs afin d'élargir nos débouchés traditionnels et de sauvegarder notre niveau de vie.

Avant la Confédération, les liens commerciaux que nous entretenions avec l'Europe et avec la région des Antilles avaient valu aux Canadiens de la côte Atlantique une réputation marchande enviée, surtout parmi nos voisins de la Nouvelle-Angleterre et les nations de la région des Antilles, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud. Il nous faut essayer de retrouver ce dynamisme commercial qui nous caractérisait.

Mais il faut bien se faire à une idée. Dans l'économie mondiale, il n'y a pas d'endroit où l'on puisse se cacher et les économies protégées ne parviendront pas à se maintenir encore longtemps. Comme le font remarquer les professeurs Rugman et D'Cruz, tout repli sur soi-même est contraire aux solutions qu'il faudra adopter pour se maintenir économiquement dans la nouvelle conjoncture internationale.

Nous ne pouvons donc pas refuser d'affronter la concurrence qui, je le reconnais, devient chaque jour plus vive. Si nous voulons réussir, nous allons devoir apprendre à réfléchir et à agir selon de nouveaux principes et faire l'apprentissage d'une coopération réelle sur les marchés internationaux. La concurrence ne se fait plus aujourd'hui simplement entre compagnies ou secteurs industriels; nous constatons maintenant une concurrence entre de vastes systèmes industriels et commerciaux et il va falloir, sans pour cela saper les fondements d'une concurrence nécessaire, apprendre à mieux connaître ses partenaires et à s'entendre sur les règles d'un jeu plus coopératif. Si nous voulons demeurer compétitifs, ce dont dépend notre niveau de vie, il va falloir trouver une solution à ces divers problèmes.

Les entreprises ne suffiront pas à régler ces difficultés; il va falloir créer et entretenir toute une infrastructure et tout un climat permettant d'appuyer les efforts de nos industries. Ce n'est pas le gouvernement, mais bien les entreprises qui doivent affronter la concurrence internationale, mais leurs chances de succès dépendent dans une large mesure du climat que nous saurons instaurer aussi bien à l'échelon local qu'au niveau national.

Disons qu'en dernière analyse, la croissance économique dépend des entreprises locales mettant en oeuvre, avec dynamisme et confiance, les moyens nécessaires au succès.

## [Texte]

We in North America have a long history of rivalry. What we lack in larger measure is the culture and skills to cooperate while not destroying the essentials of competition. Rivalry is vital to the upgrading process. Yet, we must recognize and respond to our interdependence. Business and labour need to move beyond the adversarial approach to business, and they in turn must learn to work with government and academia. We need to build a competitive system around competitive industries and industry segments, but we need to do it together.

As business people and as citizens of this great nation, and as players on an international stage, we must strive together to both compete and cooperate in building a new and prosperous future. We must concentrate on strengthening our people and ourselves with knowledge and vision. We must be prepared to challenge ourselves, our government and our organizations, to go beyond the traditional boundaries in order to capitalize on the new realities of today's environment.

Under the title of the need for freer trade, the Atlantic Provinces Chamber of Commerce has long been a proponent of freer trade within the Atlantic region, within Canada, and among major trading partners around the world. To debate whether or not Canada should be involved in free trade negotiations is, in our opinion, a mute point. The fact of the matter is that the world is quickly evolving into trading blocs and Canada must respond. It must also be remembered that the NAFTA is not really free trade, it is managed trade between three countries. It provides opportunities for businesses within those three national economies, nothing more, nothing less.

The real challenge for us here in Atlantic Canada will be to position ourselves to take full advantage of the opportunities available to us as the phase-in period progresses, and later on, through the establishment of strategic alliances and closer trading arrangements.

In Atlantic Canada, there are likely to be opportunities in those sectors in which we are already world competitors. In addition, the participants at our recent Atlantic Partners Conference identified a number of industry sectors and subsectors that should be explored for purposes of clustering and building competitive businesses. Some of those examples are listed on page 10.

Business across Canada has been undergoing fundamental structural change over the last few years. If business, labour and government are prepared to work together to take advantage of the opportunities available through the North American Free Trade Agreement, we will be able to maintain the kind of high-paying jobs that have given Atlantic Canadians a relatively high standard of living and an attractive quality of life.

## [Traduction]

En Amérique du Nord, nous avons toujours beaucoup prisé la concurrence. Ce qu'il nous faudrait, c'est, sans saper cette nécessaire concurrence, trouver les moyens de mieux coopérer. Sans concurrence, il n'y a pas de progrès possible. Cela dit, il faut également prendre conscience de notre inévitable interdépendance. C'est ainsi que le monde des entreprises et le monde du travail vont devoir cesser de s'affronter et travailler côte à côte avec le gouvernement et le secteur universitaire. Nous allons devoir édifier un système économique compétitif fondé sur les secteurs et les entreprises les plus dynamiques mais il faudra, pour cela, que nous acceptions tous de travailler ensemble.

Les entrepreneurs canadiens et les citoyens de notre pays vont devoir, par un subtil mélange de concurrence et de coopération, nous bâtir une nouvelle prospérité. Nous devons nous imprégner de ces objectifs et nous imposer des défis si nous voulons nous dépasser afin d'affronter ces nouvelles réalités et tirer parti des occasions qu'elles nous présentent.

La Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique est depuis longtemps partisane de la libéralisation des échanges, non seulement au sein de la région Maritime, mais dans l'ensemble du Canada et entre ses principaux partenaires commerciaux. La question de savoir si le Canada devrait, ou non, participer aux négociations sur la libéralisation des échanges nous paraît parfaitement dépassée. En effet, le monde s'oriente vers la constitution de blocs commerciaux et le Canada ne peut pas rester isolé. Rappelons tout de même que l'ALÉNA instaure moins un système de libre-échange qu'un système de commerce administré par trois pays. Il ne fait qu'offrir un certain nombre d'occasions aux entreprises de ces trois pays.

Ce qu'il nous faut faire, ici dans la région de l'Atlantique, c'est nous mettre en situation de tirer pleinement parti des occasions qui nous sont offertes, d'abord dans cette période de mise en oeuvre puis, plus tard, par les alliances stratégiques et les accords visant à resserrer nos liens commerciaux.

Les occasions vont sans doute s'offrir à la région de l'Atlantique dans les secteurs où nous sommes déjà présents sur les marchés internationaux. À notre récente conférence Atlantic Partners, les intervenants ont cité plusieurs secteurs ou sous-secteurs industriels où l'on doit envisager des regroupements et un renforcement de notre potentiel. On en trouvera plusieurs exemples à la page 10 de notre exposé.

Depuis plusieurs années, l'industrie canadienne se trouve en pleine restructuration et, si le monde du travail, les entreprises et le gouvernement acceptent de travailler de concert afin de tirer parti des occasions que va nous offrir l'Accord de libre-échange nord-américain, nous parviendrons à conserver les emplois qui ont assuré aux Canadiens de la région Atlantique un niveau de vie relativement prospère et une existence enviable à plusieurs égards.



[Text]

• 1425

We also believe the restructuring being experienced in Mexico provides some very real opportunities for Atlantic Canada. As the Mexicans take steps to improve their economy it is likely that there will be opportunities for Atlantic Canadian products and services during the transition period and beyond.

Mexico also represents the thin end of the wedge of economic opportunity for businesses in our region. As other countries in South and Central America begin to upgrade and restructure their own economies we should look to an enhanced trading relationship with Mexico, as an important step in the development of future trading arrangements with the entire Spanish-speaking world.

Once again, we must emphasize our belief that freer trade represents an opportunity. To benefit, Canada, including Atlantic Canada, must concentrate its efforts on building competitive business in industry sectors and subsectors in which we can hope to enjoy competitive advantage. We must also foster the evolution of a new trading culture.

Finally, we must continue to open doors to world markets through vehicles such as the North American Free Trade Agreement and, once through these doors, be prepared to compete as if our lives depended on it.

Thank you all for the opportunity to present our case on behalf of the Atlantic Provinces Chamber of Commerce. You will be passed some of our documents.

**Mr. Rideout:** I want to welcome you to the committee and thank you for your thoughtful presentation.

The NAFTA agreement, as far as we in the Liberal Party see it, is the basis for possibilities between our country, the United States and Mexico, but there are some very important areas, particularly with regard to the environment, that have us very concerned.

Would the chamber's position be that we should accept the deal as it exists now, no matter what? Or would the chamber be of the view that further negotiations would be required in order to get a better deal?

We see conversation coming from President Clinton about reopening the negotiations and moving in the area of better environmental controls within the agreement. We heard a witness this morning who said the subject of the environment would not fall within the dispute settlement mechanism, so it is therefore incumbent upon us to come up with some environmental protections within the agreement, otherwise we will be vulnerable later on in that particular area.

Do you have any points of view as to whether we should accept the agreement as is or should be looking for ways to try to improve upon it prior to its signing?

[Translation]

Nous croyons également que la restructuration que l'on constate actuellement au Mexique va offrir à notre région de l'Atlantique de solides occasions. La croissance économique du Mexique va sans doute donner aux entreprises de notre région atlantique accès à de nouveaux marchés, aussi bien pour des produits que pour des services et je crois qu'il en sera également ainsi à l'avenir.

Pour les entreprises de notre région, le Mexique représente une sorte de porte d'entrée. En effet, au fur et à mesure que les pays de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud prennent leur essor économique, les liens que nous aurons tissés avec le Mexique devraient nous ouvrir la porte de l'ensemble du monde hispanophone.

J'insiste sur le fait qu'à nos yeux, la libéralisation des échanges est pour nous une occasion. Pour en tirer parti, le Canada, et donc la région de l'Atlantique, devra concentrer ses efforts sur la constitution de secteurs et de sous-secteurs compétitifs où nous possédons déjà des avantages. Il va également nous falloir contribuer à la création d'une nouvelle culture des échanges internationaux.

Et enfin, nous allons devoir poursuivre notre pénétration des marchés internationaux dans le cadre de mécanismes tels que l'Accord de libre-échange nord-américain. Une fois que nous aurons pris pied sur un marché, nous devons tout mettre en oeuvre pour nous y maintenir et avancer nos positions.

Je tiens à vous remercier de nous avoir offert cette occasion de faire connaître l'avis de la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique. Nous avons ici un certain nombre de documents à vous distribuer.

**M. Rideout:** Je tiens à vous souhaiter la bienvenue devant le comité et à vous remercier de l'exposé que vous nous avez présenté.

D'après nous, membres du Parti libéral, l'ALÉNA crée effectivement des occasions d'accroître les échanges entre notre pays, les États-Unis et le Mexique, mais il soulève également chez nous de sérieuses préoccupations dans des domaines très importants, et notamment en matière d'environnement.

La Chambre de commerce estime-t-elle qu'il conviendrait d'accepter l'Accord dans sa forme présente, quelles que puissent être par ailleurs les objections suscitées par divers aspects du texte? Ou croit-elle qu'il conviendrait d'entamer un nouveau cycle de négociations afin d'améliorer la place qui nous est faite dans cet accord?

Vous savez que M. Clinton a parlé de rouvrir les négociations et d'améliorer, dans l'Accord, les dispositions touchant la protection de l'environnement. Ce matin, un de nos témoins a rappelé que le mécanisme de règlement des différends ne s'applique pas aux questions touchant l'environnement et que nous devrions donc chercher à faire inscrire dans l'Accord des mesures précises à cet égard, sinon nous risquons, plus tard, de faire les frais de cette lacune.

Pensez-vous donc qu'il conviendrait, pour nous, d'accepter l'accord sous sa forme actuelle ou d'obtenir certains changements avant d'y apposer notre signature?

[Texte]

**Mr. Paul Daigle (President, Atlantic Provinces Chamber of Commerce):** Could I first have a better understanding as to what the concern is with respect to the environment?

**Mr. Rideout:** My understanding is that the environment does not form a part of the NAFTA agreement, other than a very preliminary mention in the preamble. Therefore we in Canada and people in the United States, for that matter, may be at a decided disadvantage with respect to the costs that are built into what we are doing because of the environment—rightly so—in comparison to the Mexican situation. Therefore, Mexico will be acquiring an unfair advantage because it will not be required to comply with the environmental standards that we in Canada will be required to comply with.

**Mr. Daigle:** We are concerned with the protectionist sentiments coming from the United States. My recommendation would be that we'd better move to try to sign the agreement and secure the advantage that would be gained. That does not preclude further negotiation at a later date.

• 1430

I look at the environmental question. Yes, we are concerned with the environment. Many countries around the world are going to have to proceed to address themselves to that very important question. It's nice to see that there's a strong sentiment in Canada in that regard, and that there's a demand that the business communities in Canada meet certain environmental standards. If we can do so successfully, in keeping with the thrust of our recommendations, this should give us an advantage in that particular industry sector. This represents an opportunity for the future.

Japan has an advantage in electronics. One of the reasons it has that advantage is that the demand of the local marketplace is such as to sensitize its industries to those market signals. Therefore, it can upgrade its industries and product offerings and can offer very competitive and attractive offerings or products with specialty features and so on to the marketplace.

If we in Canada can meet the standards and safeguards with respect to the environment and do so competitively, I don't see why we wouldn't want to export that know-how and the products, services and systems associated with it, not only to Mexico but to other parts of the world.

**Mr. Rideout:** There's no question. That's where I'm coming from. If we force Mexico to meet environmental standards through the NAFTA, that gives us in Canada an advantage because we're one of the countries that has developed a fair amount of technology in the environmental area. I wouldn't say we're the leading country, but we're among the leaders as far as environmental technology is concerned. So there might be some advantage in our requiring those environmental standards so that Mexico would have to import some of our technology.

In another area—and maybe you could explain because I know that some know and some don't—you've referred to Porter and the Porter model, and clustering and all the things associated with clustering. It might be of some help to

[Traduction]

**M. Paul Daigle (président, Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique):** J'aimerais, avant de vous répondre, obtenir quelques précisions à cet égard.

**M. Rideout:** Je crois comprendre que, dans l'ALÉNA, l'environnement n'est invoqué que très brièvement dans le préambule. C'est ainsi que les populations du Canada et des États-Unis risquent de faire les frais des disparités existant entre nos deux législations sur la protection de l'environnement et les mesures en vigueur au Mexique. On craint que le Mexique ne se voit ainsi conférer un avantage excessif dans la mesure où il ne sera pas tenu, en matière de protection de l'environnement, aux règles que nous allons nous-mêmes devoir continuer à respecter.

**M. Daigle:** Nous sommes sensibles au vent de protectionnisme qui souffle aux États-Unis. J'estime donc qu'il conviendrait de signer, sans plus attendre, l'Accord de libre-échange et de profiter des avantages qu'il nous confère. Cela ne veut pas dire qu'on ne pourrait pas, ultérieurement, amorcer un nouveau cycle de négociations.

Nous sommes, bien sûr, fortement préoccupés par l'état de l'environnement. Toutes les nations du monde vont devoir se pencher avec beaucoup plus d'attention sur les problèmes qui en découlent. Je me félicite qu'au Canada, la population s'y intéresse d'aussi près et que nos entreprises soient tenues de respecter, en ce domaine, un certain nombre de normes. Je crois que si nous parvenons à faire des progrès dans cette voie, cela permettra de renforcer le secteur des techniques et des connaissances qui, en matière de protection d'environnement, a, je crois, beaucoup d'avenir.

Le Japon possède un avantage dans le domaine de l'électronique. Cet avantage est en partie dû au fait que son marché intérieur stimule l'innovation et qu'en réponse à la demande des consommateurs japonais, l'industrie crée de nouveaux produits qui trouvent, ensuite, leur place sur le marché international.

Si le Canada parvient, tout en maintenant sa compétitivité, à respecter les normes de protection de l'environnement, je ne vois pas pourquoi nous ne voudrions pas exporter notre savoir-faire et notre technologie non seulement au Mexique, mais également dans les autres régions du monde.

**M. Rideout:** Cela ne fait aucun doute. C'est effectivement mon avis. Si nous obligeons le Mexique à respecter, dans le cadre de l'ALÉNA, les normes de protection de l'environnement que nous appliquons ici, le Canada en tirera avantage car dans le domaine de l'environnement, nous sommes assez avancés en matière technologique. Je ne dis pas que nous sommes le pays le plus avancé, mais je crois que nous sommes dans le peloton de tête. Il serait donc bon d'exiger que le Mexique respecte, lui aussi, les normes de protection de l'environnement, ce qui nous permettrait de lui vendre notre technologie.

Passons à autre chose—peut-être pourriez-vous nous offrir des précisions sur ce point car certains d'entre nous ne savent peut-être pas de quoi il s'agit exactement—vous avez parlé de Porter et du modèle qu'il a formulé. Il s'agit,



[Text]

some of the people to understand what you mean by clustering and how that works. Second, in the Atlantic Canadian context, could you discuss the types of clustering we should be looking at that we could generate through the NAFTA?

**Mr. Daigle:** I think we did bring copies of a summary document of Atlantic Partners, which attempts to outline the concept of clustering. We do touch on it in the brief very briefly.

Clustering can represent a number of things, but principally it's the relationship that exists between like-minded companies, or companies that are operating in the same sectors or subsectors, usually concentrated geographically. They begin to make arrangements between themselves that allow for a much more efficient business operation. In other words, we make deals with our suppliers, or with some of our customers if it's an industry product. Those relationships represent greater efficiencies.

We just had a meeting before coming here this morning with Canada Post. It talked about its relationship with transportation companies. It's actually plugged right into the airlines so that if one airline isn't flying it can juggle its schedule and put materials on the other airline that is leaving five minutes later, guaranteeing greater efficiency.

That's the kind of relationship, in a very simple fashion, that's represented in clustering. But the Porter model goes far beyond the simple idea of clustering and ties into it a set of determinants. Those determinants include home-base demand, such as we talked about with respect to the environment. If we have to meet certain standards and we can meet those certain standards, that may position us to be competitive outside this country, if it is a world-class standard.

Traditionally we talk about basic factors, such as land, labour, capital, and natural resources. Porter would talk about advanced and specialized factors such as training, research, and market niches. He also talks about related industries, and he talks about the importance of rivalry. All of these operate as part of a system, or what would constitute a competitive system, based around similar industries or similar industry subsectors.

• 1435

**Mr. Rideout:** In somewhat the same vein, with your experience throughout Atlantic Canada, do you think Atlantic Canadians are prepared to go through this restructuring or rationalization? I think of such things as the educational field. We obviously have an over-abundance of universities and campuses, and I think that's a resource for us. At the same time, are we prepared to see this type of restructuring that is going to be necessary, say, employed in the areas of

[Translation]

essentiellement, de regroupement de moyens et de services et de l'implantation de pôles de développement. Pourriez-vous nous donner quelques précisions supplémentaires sur les concepts en cause? Deuxièmement, pourriez-vous nous dire comment cela pourrait s'appliquer à la région de l'Atlantique dans le contexte de l'ALÉNA?

**M. Daigle:** Je crois que nous avons apporté avec nous des exemplaires du document de synthèse intitulé Atlantic Partners et qui aborde, justement, ces concepts. Nous en avons d'ailleurs parlé rapidement dans notre exposé.

Cette idée recouvre en fait plusieurs réalités possibles mais il s'agit, essentiellement, des liens forgés entre des entreprises animées d'une même vision ou travaillant dans le même secteur ou dans le même sous-secteur. Il s'agit, en général, d'entreprises implantées dans un même endroit. Ces entreprises commencent donc à s'entendre sur les moyens permettant de rationaliser leurs activités. On signe avec des fournisseurs ou avec des clients des accords collectifs qui doivent, théoriquement, accroître l'efficacité de l'activité industrielle.

Avant de comparaître devant vous, nous avons rencontré, ce matin, des représentants de la Société canadienne des Postes. Ils nous ont parlé des liens qu'ils avaient tissés avec des compagnies de transport. C'est ainsi que les postes canadiennes se sont entendues avec les compagnies aériennes et que si, par exemple, l'avion d'une compagnie donnée ne part pas, les postes peuvent mettre le courrier sur l'avion d'une autre compagnie partant cinq minutes plus tard. Vous voyez bien comment ce genre de choses peut améliorer l'efficacité des opérations.

Voilà, essentiellement, de quoi il s'agit. Mais le modèle élaboré par Porter va au-delà de cette idée relativement simple et intègre un certain nombre de déterminants qui comprennent la demande locale telle que nous l'avons évoquée en rapport avec l'environnement. Si le Canada est tenu de respecter certaines normes et qu'il arrive à le faire, il sera peut-être être compétitif sur les marchés internationaux si ces normes sont appliquées mondialement.

Dans l'analyse économique traditionnelle, on parle de facteurs de production tels que la terre, la main-d'oeuvre, le capital et les ressources naturelles. Or, Porter intègre des facteurs plus modernes et plus précis tels que la formation, la recherche et les créneaux. Il aborde également la question des industries connexes et souligne l'importance de la rivalité. Tous ces facteurs font partie intégrante d'un système, c'est-à-dire d'un système concurrentiel composé d'industries analogues ou de sous-secteurs complémentaires.

**M. Rideout:** Dans un même ordre d'idées, pensez-vous que les gens de la région Atlantique acceptent de se prêter à ces mesures de restructuration ou de rationalisation industrielle? Je pense, notamment, à notre système éducatif. Dans cette région, nous sommes abondamment fournis en universités et en campus universitaires et c'est pour nous une richesse. Sommes-nous disposés à accepter les restructurations nécessaires dans le domaine des services

[Texte]

government services, particularly of health care with the numerous hospitals? Coupled with that, as you pointed out in your brief at page 9, section 2. . . you talk about key sectors that will be forced to restructure and re-tool.

The message we're hearing particularly. . . Alexa McDonough was here this morning for the NDP party. We also heard it from them nationally that we can't go forward, we can't take a chance, we must build in all sorts of walls, and there's a natural tendency to want to do this. Do you feel the mood here in Atlantic Canada is sufficiently open to engage upon that process?

**Mr. Daigle:** Actually, coming from a former national labour leader, he would say the climate in Atlantic Canada is the most favourable at the moment in Canada for just that thing. I think, Mr. Rideout, you would recognize it's not easy to move even a singular community towards the kind of restructuring it takes to be a competitive economy. I certainly applaud the work you did in Moncton in terms of churning and revitalizing that community, which you actually began almost 10 years ago.

It is not an easy task, but I don't see what the alternative is. Certainly the message we get back from Atlantic Partners. . . the conference that had largely chief executive officers. We wanted to keep this conference in June that we make reference to here purposely small, but we actually brought together the presidents and chief executive officers of 40 companies across Atlantic Canada to meet with a sampling of labour, a sampling of government and a sampling from academia. The main thrust at that time was business. From this conference a number of initiatives are already taking place.

In the food industry sector there are some initiatives, in the fishing industry there are some attempts at clustering, and you can even see some of the major companies entering into clustering arrangement with local suppliers. I know you are familiar with a few of those supplier companies to some of the major companies doing business offshore.

So I think the mood is right, the challenge is very great, but it is not going to be an easy undertaking. Frankly, we make it very clear in our brief that shelter economies—trying to shelter ourselves from the global marketplace today—are a losing proposition in our judgment.

**Mr. Casey:** I agree with you 100%. I feel it's a really good, viable plan, which has obviously been well thought out, and has probably been a proven plan in other parts of the world. Somebody has to be the leader here. There has to be a leadership role whether it's the Council of Maritime Premiers for Atlantic Canada or the federal government for the whole country. You could apply this plan even to our region, which I think you really focused on as your goal.

[Traduction]

publics, et notamment dans le domaine de la santé, compte tenu du nombre important d'hôpitaux implantés dans la région? Au paragraphe 2 de la page 9 de votre mémoire, vous évoquez les secteurs clés qui vont se voir contraints d'opérer une restructuration et de renouveler leur équipement.

Ce que beaucoup nous disent. . . Alexa McDonough, représentant le NPD, était ici ce matin. Mais même à l'échelon national, on nous dit que tout cela n'est pas possible, qu'on ne peut pas prendre le risque, qu'il va falloir prévoir tout un ensemble de mesures de sauvegarde et que ce sentiment est, somme toute, naturel. Estimez-vous que dans la région de l'Atlantique la population soit disposée à accepter les changements nécessaires?

**M. Daigle:** L'ancien dirigeant syndicaliste que je suis vous dira qu'actuellement, de toutes les régions du Canada, l'Atlantique est la plus ouverte à ce genre de mutation. Vous savez, monsieur Rideout, qu'il n'est jamais aisé de pousser ne serait-ce qu'une seule communauté au genre de changements imposés par la concurrence. Je vous félicite de ce que vous avez fait à Moncton pour débloquer la situation et revivifier l'économie locale. Vous vous êtes lancés dans cet effort il y a déjà presque dix ans.

Ce n'est donc pas facile, mais je ne pense pas que nous puissions faire autrement. C'est ce qui est ressorti de la conférence Atlantic Partners réunissant surtout des dirigeants d'entreprises. Nous voulions, au départ, que cette conférence, qui s'est tenue en juin dernier, soit limitée à un petit nombre de participants, mais nous avons fini par réunir les présidents et directeurs généraux de 40 entreprises implantées dans la région de l'Atlantique, auxquels se sont joints des représentants syndicaux, quelques représentants du gouvernement et quelques universitaires. C'est à dessein que nous avons mis l'accent sur l'entreprise. Cette conférence a déjà entraîné l'adoption d'un certain nombre d'initiatives.

C'est ainsi que plusieurs initiatives ont été prises dans le secteur alimentaire et que dans le secteur de la pêche, un certain nombre de regroupements tactiques sont en cours. Plusieurs compagnies importantes ont conclu ce genre d'entente avec les fournisseurs locaux. Je sais que vous connaissez certaines des compagnies qui fournissent d'importantes entreprises travaillant avec l'étranger.

C'est vous dire que le climat me semble propice, le défi est évident et les difficultés inévitables. Dans notre mémoire, nous faisons fermement valoir la thèse que si nous tentions de nous mettre à l'abri de la concurrence internationale, nous finirions par tout perdre.

**M. Casey:** Je suis entièrement d'accord avec vous. Le projet me semble excellent et il est clair que vous y avez beaucoup réfléchi. D'ailleurs, ce type de plan a sans doute fait ses preuves dans d'autres régions du monde. Il faut bien que quelqu'un prenne l'initiative, et le Conseil des premiers ministres des Maritimes peut jouer le rôle de locomotive dans la région Atlantique, comme le gouvernement fédéral pourrait le jouer pour l'ensemble du pays. Je crois que ce plan pourrait même être appliqué à notre région ce qui est, je crois, votre objectif.



[Text]

I'd say the most challenging one to get on side would be the academic community, because it is competitive in itself and it's entrenched at some many different levels. But I agree with you. I think the atmosphere between labour, management and government... although government would be the next most difficult one to get on side, they should actually be the leader. In countries where this has worked it has been the government that took the leadership role to bring it together. I believe even the provincial government, for sure, is recognizing the need... federal government probably not as much. Who do you see as the leader here? Who's going to bring this together?

**Mr. Daigle:** I don't think there's going to be one singular leader or one singular initiative that is going to lead towards a competitive economy. I think there will be evidence of leadership surfacing and it can be housed in any of the four sectors you mention. We argue very strongly... the premiers in the Maritimes are certainly playing a far more aggressive leadership role. In the Moncton case I think the leadership came from the mayor of the day, who happens to be here as an MP today. That was political leadership that I think led to significant economic performance.

• 1440

Our political leaders will still have to exercise certain leadership responsibilities in carrying out their part of the equation, their part of the responsibility. What we're arguing is that the economy of today and tomorrow will be a much different economy. Picking up market signals and getting market forces, giving off signals quickly, picking those up and responding to them, mean that decision-making will have to be much closer to business.

Business leadership and organizations like trade associations and chambers of commerce will have to play a far more proactive role than has been the case over the last 30 or 40 years. How do we nurture and encourage that kind of leadership? I'm not sure we've found the key to that yet, although there is evidence of leadership being expressed not only across this country, but especially across the United States.

We're not talking about a homogeneous economy, we're talking about a whole series of small economies that are taking root, economies that are attached to the new era.

**Mr. Casey:** It's interesting that one of the industries you've identified for concentration is the aerospace industry. I don't believe there's a community college or university that has a degree course or issues a diploma in anything to do with aerospace, yet every province has an aerospace industry. P.E.I., Nova Scotia and New Brunswick have a burgeoning aerospace industry.

I don't know how you approach universities and community colleges and say this is what you'll have to have in the way of courses in the future, but that's a very necessary part of the equation. So I agree that you have a great plan, but unless someone picks up the ball and runs with it, it will remain a good plan.

[Translation]

Il ne sera pas facile, je crois, d'obtenir l'adhésion du monde universitaire où la rivalité joue beaucoup. Mais je suis d'accord avec vous quant à l'atmosphère qu'il faudra créer entre le monde du travail, les entreprises et le gouvernement. Il sera difficile de s'assurer la participation du gouvernement, mais je crois que ce serait la locomotive idéale dans ce genre de projet. Dans les pays où de telles mesures ont donné de bons résultats, c'est le gouvernement qui a joué le rôle moteur. Je crois que même le gouvernement provincial en reconnaît le besoin... le gouvernement fédéral ne paraissant pas encore entièrement convaincu. Qui pourrait jouer, dans tout cela, le rôle moteur? Qui va pouvoir boucler le dossier?

**M. Daigle:** Je ne crois pas que le développement d'une économie compétitive dans cette région va dépendre d'une seule initiative ou d'un seul chef de file. Des initiatives seront prises et je crois qu'elles peuvent partir de l'un ou l'autre des quatre secteurs que vous avez cités. Nous soutenons très fermement... Jusqu'ici, les premiers ministres des provinces Maritimes ont fait preuve de beaucoup de dynamisme et de détermination. Je crois qu'à Moncton, c'est le maire qui a pris l'initiative, le maire que l'on retrouve ici aujourd'hui comme député. Voilà l'exemple d'une volonté politique qui a été le moteur d'un développement économique.

C'est dire que les responsables politiques vont devoir jouer le rôle qui leur incombe dans tout cela. D'après nous, l'économie de demain sera très différente de celle d'aujourd'hui. Il va falloir réagir très rapidement aux fluctuations de la demande, aux nouvelles préférences des consommateurs; les processus décisionnels vont devoir être beaucoup plus flexibles et beaucoup plus rapides. Il faut que le processus de décision soit l'emprise directe sur les mouvements du marché.

Les chefs d'entreprises, les organisations professionnelles, les chambres de commerce et des organismes analogues vont devoir faire preuve d'un plus grand dynamisme qu'ils ne l'ont fait depuis 30 ou 40 ans. Comment favoriser cette mutation? Je ne pense pas que nous possédions la clé du problème, mais on voit déjà survenir les initiatives nécessaires au Canada et, surtout, aux États-Unis.

Il ne s'agit pas d'édifier une économie homogène, mais plutôt de favoriser l'essor de toute une série de petites économies adaptées aux nouvelles conditions.

**M. Casey:** Je note, au sujet des regroupements, que vous avez cité le secteur aérospatial. Il n'y a pas, je crois, un seul collège communautaire ou une seule université qui ait une faculté des études aérospatiales mais, pourtant, il n'y a pas une province où ce secteur ne soit pas présent. On voit ainsi, aussi bien à l'Île-du-Prince-Édouard qu'en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, l'émergence de cette industrie.

Je ne sais pas si vous avez votre mot à dire lorsque les universités et les collèges communautaires décident des programmes, mais ce secteur me paraît important et vous pourriez peut-être le faire savoir. Votre projet me semble solide, mais il restera à l'état de projet si personne ne le met en oeuvre.

[Texte]

**Mr. Daigle:** We're involved in 15 business educational initiatives across Atlantic Canada. We know we're not alone as to the importance of training and education. We believe in it so strongly that even with our limited resources, we are involved in 15 initiatives. We're going to attempt to play our role, while realizing that we don't have full responsibility. I think you're going to see a sharing of leadership responsibilities, and people will lead where they can.

**Mr. Casey:** What you're talking about here, if it is successful, will have a much bigger impact on our economy and our future than the free trade agreement with Mexico. What you have on the table here is far more important.

I don't have any more questions.

**Mr. Gardiner:** Mr. Chairman, I'll be brief as well. I appreciate the work the chambers of commerce and elected officials have to do from Atlantic Canada. With all of the Statistics Canada statistics in terms of unemployment, the changing economy and what have you, I can appreciate the challenge that everybody has.

I have two questions. First, we understand, at least from comments made in the House by the Prime Minister, that President Bush will be signing and President-elect Clinton will be supporting the North American Free Trade Agreement, basically as is.

President-elect Clinton is interested in pursuing parallel accords in areas that he's concerned about. The environment is one area—this was mentioned by one of the committee members—and the other is in terms of labour adjustment and what might happen to certain industries in the United States. Obviously if that is to proceed as a trilateral agreement, there ought to be some parallel discussions and negotiations for Canada, perhaps in mid-1993.

What is the chamber's sense of what the next round of NAFTA discussions will include, if we have to do the parallel accord, particularly in terms of labour adjustment? Dramatic changes in the economy are happening. Regardless of one's view on any of these trade deals, changes are happening and they will have to be dealt with. What concerns would the chamber have in terms of the massive readjustment needed in the labour market?

**Mr. Thomas Nisbett (Senior Policy Adviser, Atlantic Provinces Chamber of Commerce):** I always get the hard ones.

Some hon. members: Oh, oh!

[Traduction]

**M. Daigle:** Dans la région de l'Atlantique, nous avons déjà lancé 15 initiatives entre les entreprises et le monde de l'éducation. Nous ne sommes pas les seuls à reconnaître toute l'importance des initiatives de formation et c'est pour cela que, malgré le caractère limité de nos ressources, nous avons lancé ces 15 initiatives. Nous allons jouer à fond le rôle qui nous incombe, tout en sachant que nos seuls efforts ne suffiront pas et que la responsabilité n'est pas uniquement la nôtre. Je crois que d'autres vont lancer des initiatives et que chacun agira dans la limite de ses moyens.

**M. Casey:** Si le projet aboutit, je crois qu'il aura une beaucoup plus grande influence sur notre économie et notre avenir que l'accord de libre-échange avec le Mexique. Ce dont nous parlons ici revêt une importance plus grande encore.

Je n'ai pas d'autres questions à poser.

**M. Gardiner:** Monsieur le président, je tenterai, moi aussi d'être bref. Je suis conscient que, pour les chambres de commerce et les élus de la région de l'Atlantique, la tâche ne sera pas facile. Je connais les chiffres de Statistique Canada sur le chômage dans cette région, je connais les difficultés de la conjoncture et je reconnais l'ampleur du défi qui à relever.

J'ai deux questions à vous poser. Premièrement, je crois comprendre, d'après ce que le premier ministre a dit à la Chambre, que le président Bush, avec l'accord du président élu Clinton, va signer l'Accord de libre-échange nord-américain, à peu de choses près sous sa forme actuelle.

Le président élu Clinton a manifesté l'intention de négocier des accords parallèles dans des domaines qui lui paraissent également importants. Il y a l'environnement—comme le disait un des membres du comité—et il y a également les plans sociaux à l'intention des travailleurs de certaines industries américaines contraintes de réduire leurs effectifs. Dans la mesure où tout cela doit faire l'objet d'un accord trilatéral, il faudra bien que le Canada participe à des négociations qui vont peut-être se dérouler au milieu de l'année 1993.

D'après vous, sur quoi portera le prochain cycle de négociations de l'ALÉNA si, par exemple, tout cela doit aboutir à l'accord parallèle sur un ensemble de mesures sociales destinées aux travailleurs des secteurs devant procéder à des réductions d'effectifs? Nos économies sont en pleine mutation et quelle que soit, par ailleurs, l'opinion que puisse nous inspirer ces accords de libre-échange, la transformation est en cours et nous allons devoir nous y adapter. D'après vous, comment adapter notre main-d'oeuvre à la restructuration profonde de notre appareil de production?

**M. Thomas Nisbett (conseiller principal en politiques, Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique):** C'est toujours aux plus raides qu'il faut que je réponde.

Des voix: Oh, oh!



[Text]

**Mr. Nisbett:** I think it's important to note that, quite frankly, if we are to attempt to bring our own economy forward, as we are... and the other member of the committee is quite right, this is a plan that goes far beyond NAFTA. It goes far beyond, in fact, some of the initiatives that are in place right now, either in business or in government.

The thrust, I think, of our submissions says basically this. You cannot compete on low labour costs; you cannot compete for the things that are not going to give you competitive advantage. What we have to do is to grow businesses and grow good, high-quality jobs that are technology based.

In our opinion, by creating agreements like NAFTA, by clustering, by getting together with our counterparts in Mexico and the United States and moving forward together, both competing and cooperating, we will grow the types of jobs we need. Labour adjustment will happen, but it will happen anyway.

If you look at the history of this country and, in fact, economies of the world, labour has not been static; it has always been adjusting. What we're saying is that in order to adjust to the new economy, in order to create jobs that are valuable, that give us the standard of living and quality of life we want and need for ourselves and our children, we must work together. If we don't, then we're in trouble.

**Mr. Daigle:** Could I just build on that. We are having informal and ongoing discussions with labour leaders and labour representatives. There is the realization, there is the recognition that, as we say in our brief, we have to put behind us some of this adversarial system we have been... I don't know how well it's been serving our interests over the last couple of hundred years—there's a very strong belief on both sides, we have to begin to move beyond that and to find ways in which we can create win-win situations in competitive enterprise.

A few years ago, the debate was, we shouldn't even be talking about competition and competitive businesses. I think we are quickly moving beyond that, because the realization is, if we don't compete, we just can't maintain our standard of living. I think there is the disposition—and this doesn't cut across all labour, nor does it cut across all business in terms of the decisions we must take and the actions and the initiatives we must launch in order to try to build a better partnership arrangement between those sectors of the economy—there is good discussion going on, which recognizes the need for adjustments to be made on both sides.

**Ms D'Entremont:** I just want to come back to Mr. Rideout, the first question, and part of the clustering we were talking about. I think you're very familiar with Silicone Valley in California, just as a small example, and I think the reason our partnership conferences have been as successful as they have been is that all businesses are trying to get more knowledge to try to find out what's happening and to get closer to one another to compete with one another, and I

[Translation]

**M. Nisbett:** Je crois qu'il est important de reconnaître, en toute honnêteté, que si nous voulons faire progresser notre économie, comme nous sommes... et l'autre membre du comité a tout à fait raison, c'est là un plan qui va beaucoup plus loin que l'ALÉNA. Il va, en fait, beaucoup plus loin que certaines des initiatives déjà prises, que ce soit dans le secteur privé ou au gouvernement.

C'est essentiellement ce que nous disons dans nos mémoires. Il n'est pas question que vous soyez compétitifs sur le plan du coût de la main-d'œuvre; vous ne pouvez pas l'être dans les domaines où vous ne pourrez pas prendre l'avantage sur la concurrence. Ce qu'il faut faire, c'est créer des entreprises et de bons emplois de haute qualité, à base technologique.

À notre avis, en créant des accords tels que l'ALÉNA, en nous associant avec nos homologues des États-Unis et en allant de l'avant, à la fois dans un esprit de concurrence et de coopération, nous créerons le type d'emplois dont nous avons besoin. Un ajustement de la main-d'œuvre se produira, mais il est, de toute façon, inévitable.

Si vous examinez le passé de notre pays et, en fait, des économies du monde entier, la main-d'œuvre n'a jamais été statique mais s'est, au contraire, constamment adaptée. Autrement dit, pour nous adapter à la nouvelle économie, pour créer des emplois valables, qui nous donnent le niveau et la qualité de vie que nous désirons, et dont nous avons besoin, pour nous-mêmes et nos enfants, nous devons travailler de concert, sans quoi, nous aurons des problèmes.

**M. Daigle:** Pourrais-je ajouter un mot à ce sujet? Nous poursuivons constamment, à titre officieux, des discussions avec des chefs et des représentants de syndicats. Tout le monde est parvenu à la conclusion que, comme nous l'écrivons dans notre mémoire, il faut oublier les rapports anciens fondés sur la confrontation... Je me demande dans quelle mesure ce système a servi nos intérêts au cours de ces 200 dernières années—de part et d'autre, on est convaincu qu'il faut dépasser ce stade et trouver des moyens où il n'y a que des gagnants, dans le contexte d'entreprises fondées sur la concurrence.

Il y a quelques années, on disait qu'il ne fallait même pas parler de concurrence et d'entreprises concurrentes. Je crois que cette attitude est largement dépassée parce que tout le monde comprend que, si nous ne sommes pas compétitifs, nous ne pourrions pas maintenir notre niveau de vie. Je crois que c'est la tendance—elle n'est pas absolument généralisée au niveau des travailleurs, pas plus que des entreprises, en ce qui concerne les décisions et les initiatives à prendre pour essayer de créer un meilleur partenariat entre ces deux secteurs de l'économie—mais des discussions constructives se poursuivent, fondées sur l'idée que des accommodements s'imposent, d'un côté comme de l'autre.

**Mme D'Entremont:** Je voudrais revenir à M. Rideout, à la première question, et à ce regroupement dont nous parlions. Vous connaissez tous, certainement, ce que l'on appelle la Silicone Valley, en Californie, qui n'en est qu'un petit exemple. Je crois que si nos colloques sur le partenariat ont eu tant de succès, c'est que toutes les entreprises s'efforcent de découvrir ce qui se passe et de se rapprocher les unes des autres et de se faire concurrence. Je crois que les

[Texte]

believe companies in Atlantic Canada are realizing that now. Therefore, it's very easy to talk to groups of people in the same industry. As mentioned, certainly one of our resources is fisheries, and as the fish stock is declining, there is value added and other things that are happening. I think some of the companies are getting closer together and competing, but also cooperating, in terms of some of the technological information.

**Mr. Gardiner:** As we move towards the enabling legislation for the treaty, I suppose the debate will intensify. What are some of the specific gains or losses we've had in Atlantic Canada with the FTA since 1989; are there some specific gains or losses?

**Mr. Daigle:** I certainly don't have a list of the gains or losses. I don't know whether that record has been kept by the chamber.

• 1450

**Mr. Nisbett:** To respond to your question, we cannot give you an item-by-item list of the things we've gained or lost. But I will say this, in our brief you will note four key areas that we have suggested should be examined. We believe that those will be fundamental to the success or failure of the NAFTA.

Specifically, we felt that the original free trade agreement was hampered by some key things: (1) high interest rates; (2) high dollar. We participated last year in a task force on cross-border shopping that showed us the devastating effect of the high dollar and, in fact, high interest rates. We have members in our organization who can show it to you in dollar terms.

There was no real emphasis on trying to help those weakened companies restructure and re-tool and become more innovative and competitive. There was some, but there wasn't a specific effort to do that in response to the free trade agreement. Again, free trade creates opportunities. Leadership must take over and begin to sell those opportunities, show those opportunities and make those opportunities real. It is not necessarily so that people can just go off and take advantage of them, but real to the point at which people can recognize that they can do something.

You will note that on page 10 we have talked about four key things we believe can create real competitive advantage. The first is talent, and talent is really good education. It is creating in the economy, in the society, a willingness to learn more and to learn from cradle to grave. Technology means not just getting it from somewhere else, but developing our own. The Japanese have not necessarily developed a lot of their own new technology, but, boy, they've improved on a lot of other people's. We need to be able to get Atlantic Canadian capital into Atlantic Canadian firms, and that has been quite difficult over the last little while. There's know-how—that means specific training, as our president talked

[Traduction]

sociétés du Canada atlantique s'en rendent maintenant compte. Il est donc très facile de parler à des groupes de personnes appartenant au même secteur. Comme on l'a déjà dit, la pêche est une de nos ressources les plus importantes, et au fur et à mesure que les stocks de poisson diminuent, les questions de valeur ajoutée se posent, entre autres. Je crois que certaines de ces sociétés se rapprochent pour se faire concurrence, mais aussi pour coopérer, afin d'échanger des informations technologiques.

**M. Gardiner:** À l'approche de l'adoption de la loi d'autorisation concernant le traité, j'imagine que le débat s'intensifiera. Quels sont les gains ou les pertes précises subies par le Canada atlantique, du fait de l'ALÉ, depuis 1989? Y a-t-il eu des gains ou des pertes précis?

**M. Daigle:** Je n'en ai certainement pas la liste. Je ne sais pas si la Chambre de commerce en tient une.

**M. Nisbett:** Pour répondre à votre question, je dirai qu'il ne nous est pas possible de tenir une liste détaillée de tout ce que nous avons pu gagner ou perdre. Mais j'attire votre attention sur le fait que, dans notre mémoire, nous indiquons quatre domaines clés qui, à notre avis, méritent d'être examinés. Ces domaines nous paraissent des éléments indispensables du succès ou de l'échec de l'ALÉNA.

Plus précisément, nous avons pensé que l'Accord de libre-échange original se heurtait à deux obstacles principaux: (1) des taux d'intérêt élevés; (2) un dollar fort. Nous avons participé, l'an dernier, aux travaux d'un groupe d'étude sur les achats outre-frontière qui nous ont révélé l'effet désastreux d'un dollar fort et, en fait, de taux d'intérêt élevés. Certains membres de notre organisme pourront vous donner des chiffres à ce sujet.

On ne fait pas vraiment beaucoup d'efforts pour essayer d'aider les entreprises affaiblies à se restructurer, à se rééquiper et à devenir plus innovatrices et compétitives. Certes, il y en a eu quelques-uns, mais pas particulièrement en réponse à l'Accord de libre-échange. Je le répète, le libre-échange crée des débouchés. Il faut que nos leaders prennent la relève et commencent à promouvoir ces débouchés, à montrer ceux qui existent et à les concrétiser. Cela ne signifie pas nécessairement que ces débouchés existent pour que les gens puissent en profiter immédiatement, mais ils sont suffisamment réels pour que les gens se rendent compte qu'ils peuvent faire quelque chose.

Vous remarquerez qu'à la page 10, nous indiquons les quatre facteurs clés permettant, à notre avis, de s'assurer un avantage concurrentiel réel. Le premier est le talent, et celui-ci repose sur une éducation de qualité. Ce qu'il faut, c'est donner à l'économie, à la société, la volonté d'apprendre, et cela, du berceau à la tombe. Lorsqu'on parle de technologie, il ne suffit pas de l'obtenir de quelqu'un d'autre, mais il faut élaborer la nôtre. Les Japonais ne sont pas nécessairement les créateurs d'une grande partie de leur technologie, mais ils ont indiscutablement su améliorer considérablement celle des autres. Il est indispensable que les capitaux du Canada atlantique soient utilisés au profit des entreprises de la



[Text]

about, from trade associations, from specialized areas that can help us...not only take somebody else's technology, as I mentioned, but take that technology and make it the best in the world so that they have to come to us to find out what is better, what they can do to make themselves better.

**Mr. Daigle:** Let me just get back to the question for a second. We don't have a list of the particular industry benefits. The thing we have been involved with over the past couple of years has been partnership conferences between New England and ourselves, and those are growing. The reason they are growing—there is the New Brunswick-Maine partnership and the New England-Nova Scotia partnership—is that the business people who must make the decision as to whether or not to attend these are telling us that the partnerships are resulting in good business opportunities and successes for them, and that is why they are growing in interest. This is part of a response to the free trade opportunity.

**Ms D'Entremont:** Again, to keep on those thoughts, last week a senior executive from the U.S. chamber, from Dallas, on this free trade agreement for the United States, was travelling the country. She was in New York and knew that we were going to be doing this presentation here today. She phoned and then flew over to meet me in response to this free trade, because it is just as much their concern as it is our concern. I think we are trying to work together towards a common goal.

**The Chairman:** Well, I thank the Atlantic Provinces Chamber for coming forward. I have read Porter with interest. As you were going through your brief...it is very good at the end, and I know it will be interesting on the plane tonight to indeed read about Porter and Porter's analogy...of using his theory...and to Atlantic Canada. Just quickly looking through, he talks about Holland and the nursery business there, so it is possible. I thank you for coming forward with your presentation.

• 1455

**Ms D'Entremont:** Thank you for the opportunity.

**The Chairman:** I would now like to call forward Mr. Rick Clarke, from the Nova Scotia Federation of Labour. Accompanying Rick is Everett Baker, a staff representative with the Canadian Labour Congress, and Rick Williams, a professor of social policy at Dalhousie University and policy adviser to the Nova Scotia Federation of Labour.

Mr. Clarke's presentation has been distributed to the members. I will ask you to make your presentation and then we will open it up to questions.

**Mr. Rick Clarke (President, Nova Scotia Federation of Labour):** Thank you, Mr. Chairman. In the presentation there is an executive summary. I will bypass that for the sake of expediency, so we can get into the presentation itself. Also,

[Translation]

région, tâche fort difficile, depuis quelque temps. Le savoir-faire est là—cela signifie, comme le disait notre président, qu'il faut que les associations commerciales, les secteurs spécialisés capables de nous aider, assurent une formation dans des domaines précis...il ne suffit pas d'emprunter la technologie de quelqu'un d'autre, comme je le disais, mais de l'améliorer pour en faire la meilleure du monde, de manière à ce qu'on soit obligé de venir découvrir chez nous ce qui est meilleur et d'y apprendre comment s'améliorer soi-même.

**M. Daigle:** Permettez-moi de revenir un instant à la question posée. Nous n'avons pas de liste des avantages précis sur le plan industriel. Nous avons cependant participé, avec la Nouvelle-Angleterre, au cours de ces deux dernières années, à des colloques sur le partenariat. La raison pour laquelle ceux-ci prennent de plus en plus d'importance—il y a une association entre le Nouveau-Brunswick et le Maine et une autre entre la Nouvelle-Angleterre et la Nouvelle-Écosse—est que les gens d'affaires à qui il appartient d'y participer, ou pas, nous disent que ces rencontres créent des débouchés intéressants pour eux. C'est là une des réactions aux possibilités offertes par le libre-échange.

**Mme D'Entremont:** Dans le même ordre d'idées, la semaine dernière, un cadre supérieur de la Chambre de commerce des États-Unis, venu de Dallas, parcourait le pays pour discuter de ce que cet accord de libre-échange représentait pour les États-Unis. Elle se trouvait à New York et savait que nous allions témoigner aujourd'hui. Elle m'a téléphoné et a pris l'avion pour venir me rencontrer car le libre-échange est une question qui préoccupe autant les Américains que nous. Je crois que nous essayons de collaborer à l'atteinte d'un but commun.

**Le président:** Je remercie la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique de son témoignage. J'ai lu Porter avec intérêt. Pendant que vous présentiez votre mémoire...la fin est excellente, et dans l'avion, ce soir, je prendrai plaisir à lire ce qu'on y dit de l'analogie présentée par Porter...de l'utilisation de sa théorie...et de son application au Canada atlantique. Un bref coup d'oeil me montre qu'il parle de la Hollande et des pépiniéristes dans ce pays; c'est donc possible. Je vous remercie de votre exposé.

**Mme D'Entremont:** Je vous remercie de m'avoir permis de le faire.

**Le président:** J'appelle maintenant M. Rick Clarke, de la Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse. Il est accompagné par Everett Baker, qui travaille pour le Congrès du travail du Canada et Rick Williams, professeur de politique sociale à l'Université Dalhousie et conseiller en politique de la Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse.

Le mémoire de M. Clarke a été remis aux membres de ce comité. Je vous invite donc à faire votre exposé; après quoi, nous vous poserons des questions à son sujet.

**M. Rick Clarke (président, Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse):** Merci, monsieur le président. Ce mémoire comporte un sommaire. Pour gagner du temps, je sauterai celui-ci, pour passer à l'exposé proprement dit.

[Texte]

before I get into the presentation, I would like to note that in the back of the presentation there are some statistics based on a Nova Scotia review. They are statistics that have been released by the Policy and Planning Division of the Department of Economic Development.

**The Chairman:** That will be tabled with the presentation.

**Mr. R. Clarke:** The Nova Scotia Federation of Labour represents 60,000 working people in some 350 union organizations across the province. We want to express today the deepening concerns of our members about their jobs and about the futures of their families and their communities. Thousands of our sisters and brothers have lost their jobs in recent years and thousands more feel they will soon be in the same boat. Almost all of us have seen our incomes shrink in terms of buying power and we are being told by our employers that we must accept more cuts, freezes and roll-backs. Our jobs are becoming less safe, less secure and more stressful as the economic pressures on employers mount. On a gut level, working people know that they are losing ground and that something is very seriously wrong with the direction in which this province and this country is going.

We know the world is changing. Modern technology and globalization of markets are increasing competition and forcing us to adapt to new production methods and new products. Workers are not denying the need to change, but we are asking whether the current strategies in Canada are working and whether they really make sense, given our particular strengths and the particular challenges we face.

We are not here today merely to repeat the arguments of the 1988 debate on the Canada-U.S. Free Trade Agreement, but rather to ask whether, in the light of four years' experience, we are going down the right road.

We look upon the proposed North American Free Trade Agreement as an extension of the 1989 free trade agreement. As such, we feel it must be evaluated not only on its own merits but also on the basis of the performance of the FTA.

Is Canada's current economic strategy—of which free trade and now NAFTA are key elements—really working to generate more jobs, and more secure and rewarding jobs? Is that strategy contributing to the reduction of regional disparities? These are questions that must be addressed by all Canadians before we commit ourselves to an expansion of the free trade initiative and before we become locked in with an integrated North American economy. These are questions the government decision-makers must answer to our satisfaction before they can claim any mandate to proceed.

[Traduction]

Auparavant, je voudrais également vous signaler qu'au dos du document figurent un certain nombre de statistiques extraites d'une étude faite en Nouvelle-Écosse. Ce sont des statistiques qui ont été rendues publiques par la Direction des politiques et de la planification du ministère du Développement économique.

**Le président:** Ces statistiques seront déposées avec le texte de votre mémoire.

**M. R. Clarke:** La Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse représente 60 000 travailleurs appartenant à 350 organismes syndiqués de la province. Nous tenons à faire état, aujourd'hui, des inquiétudes croissantes qu'éprouvent nos membres à l'égard de leur emploi et de l'avenir de leur famille et de leurs collectivités. Des milliers d'entre eux ont perdu leur emploi, ces dernières années, et des milliers d'autres s'attendent à se trouver bientôt placés dans la même situation. Nous avons presque tous vu notre pouvoir d'achat diminuer et nos employeurs nous disent maintenant que nous devons accepter d'autres compressions, gels et réductions. Au fur et à mesure qu'augmentent les pressions économiques auxquelles les employeurs sont soumis, nos emplois deviennent moins sûrs et plus stressants. Les travailleurs savent instinctivement qu'ils sont en train de perdre du terrain et que l'orientation prise par cette province et ce pays est fondamentalement mauvaise.

Nous savons que le monde est en pleine évolution. La technologie moderne et la globalisation des marchés accroissent la concurrence et nous obligent à nous adapter à de nouvelles méthodes de protection et à de nouveaux produits. Les travailleurs ne nient pas la nécessité du changement, mais ils voudraient savoir si les stratégies actuelles utilisées au Canada fonctionnent vraiment, si elles sont logiques, compte tenu de nos points forts et des défis particuliers auxquels nous sommes confrontés.

Nous ne sommes pas simplement venus ici pour répéter les arguments du débat de 1988 sur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, mais pour vous demander si, à la lumière de l'expérience acquise au cours de ces quatre dernières années, nous sommes sur le bon chemin.

Nous considérons que l'Accord de libre-échange nord-américain proposé est une prolongation de l'Accord de libre-échange de 1989. C'est la raison pour laquelle nous estimons qu'il convient de l'évaluer, non seulement en fonction de ses mérites, mais aussi des résultats obtenus par l'ALÉ.

La stratégie économique actuelle du Canada—dont le libre-échange et, maintenant, l'ALÉNA, sont des éléments clés—contribue-t-elle vraiment à créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs et mieux rémunérés? Cette stratégie contribue-t-elle à réduire les disparités régionales? Voilà des questions auxquelles doivent répondre tous les Canadiens avant que nous ne nous engageons à accepter une extension de l'initiative de libre-échange et que nous ne devenions prisonniers d'une économie nord-américaine intégrée. Voilà les questions auxquelles les décideurs du gouvernement doivent donner une réponse satisfaisante avant qu'ils puissent prétendre que nous leur avons donné un mandat pour cela.



[Text]

It became clear during the constitutional referendum that Canadians are fed up with the partisan rhetoric and bickering. They feel our country is in serious jeopardy and they want open and honest consideration of the issues. There is too much at stake to play politics with our economic future. Canadians are also demanding a greater part in the decision-making process on issues as momentous as the NAFTA. We have been shut out of the NAFTA process until now and these hearings, while important, do not provide sufficient time and opportunity for full and public consideration of the issues. In fact, great concern has been expressed to us—and I know there have been letters going to the government, requesting extension of hearings—from Nova Scotia and the whole Atlantic region, because there are people who have vital concerns and have not been given the opportunity to be heard.

• 1500

We fear NAFTA will be pushed through Parliament after a very limited public review and most Canadians will not realize all that is at stake. In the spirit of honest reflection and deep concern for the well-being of our members, we are here today to ask some serious questions about the free trade agreement and the NAFTA, and we hope our comments will be received in the same spirit.

In terms of standard measures, the Nova Scotia economy has never recovered from the 1981 recession. Officially, unemployment rates have only for a brief period gone below 10%, and have averaged 12.1% in 1982–1991 period. Jobs in goods-producing industries rose from 87,000 in 1982 to 101,000 in 1988, and then fell to 86,000 in 1991. That's a loss of 15,000 jobs in goods-producing industries. The biggest losses were in manufacturing, with a drop of 5,000 jobs between 1988 and 1991. Service industry growth has been steady until the current recession, but has not been sufficient to offset the losses in other sectors.

Personal per capital income, as a percent of the Canadian average, reached a peak of 83.6% in 1986 and has since fallen to 82.3%. Similarly, average wages fell from 92.4% to 89.6% of Canadian levels over the same period. In 1990 total transfer payments to persons in Nova Scotia were equivalent to 28% of earned income, about double the Canadian level.

These figures speak of the failure on the national level to solve the problem of regional disparities, and they suggest that things have been getting worse since 1988. The starker picture emerges when we consider the issue of disparities within Nova Scotia. Hardest hit have been areas that house the traditional industry and industrial base in coal and steel, and related manufacturing.

[Translation]

Au cours du référendum sur la Constitution, il est clairement apparu que les Canadiens sont las de la rhétorique et des querelles partisans. Ils considèrent que notre pays est gravement menacé et voudraient que les problèmes qui se posent soient examinés de manière franche et honnête. L'enjeu est trop grand pour que nous fassions un jeu politique de notre avenir économique. Les Canadiens réclament également une plus large participation au processus de prise de décisions concernant des questions aussi capitales que l'ALÉNA. Jusqu'à présent, nous avons été totalement exclus de ce processus et ces audiences, bien qu'importantes, n'offrent pas suffisamment de temps et d'occasions d'un examen complet et public des questions entrant en jeu. En fait, on nous a fait part de graves inquiétudes—je sais d'ailleurs que le gouvernement a reçu des lettres lui demandant de prolonger les audiences—émanant de la Nouvelle-Écosse et de toute la région de l'Atlantique, car il y a là-bas des personnes qui ont des réserves très importantes à exprimer et à qui on n'a pas offert la possibilité de témoigner.

Nous craignons une adoption hâtive de l'ALÉNA après un examen public très réduit, si bien que la plupart des Canadiens ne se rendront pas compte de l'enjeu. C'est poussés par le désir d'un examen honnête de la question et par le profond souci du bien-être de nos membres, que nous comparaissons aujourd'hui pour poser un certain nombre de questions importantes sur l'Accord de libre-échange et sur l'ALÉNA, en espérant que nos commentaires seront accueillis dans le même esprit.

Les normes classiques de mesure montrent que l'économie de la Nouvelle-Écosse ne s'est jamais remise de la récession de 1981. Officiellement, les taux de chômage n'ont été inférieurs à 10 % que pendant une brève période, leur moyenne étant de 12,1 % de 1982 à 1991. Les emplois dans les industries productrices de biens sont passés de 87 000 en 1982 à 101 000 en 1988, puis sont retombés à 86 000, en 1991. Cela représente une perte de 15 000 emplois dans ces industries. Les pertes les plus importantes ont été dans le secteur de la fabrication où 5 000 emplois ont été perdus entre 1988 et 1991. La croissance de l'industrie des services a été régulière jusqu'à la récession actuelle, mais elle n'a pas été suffisante pour compenser les pertes dans les autres secteurs.

En tant que pourcentage de la moyenne canadienne, le revenu personnel par habitant, a atteint un maximum de 83,6 % en 1986 et est, depuis, retombé à 82,3 %. De même, les salaires moyens sont tombés de 92,4 % à 89,6 % du niveau canadien au cours de la même période. En 1990, le total des transferts de paiements aux personnes en Nouvelle-Écosse représentait 28 % du revenu du travail, soit environ le double du niveau canadien.

Ces chiffres montrent qu'à l'échelon national, on n'a pas réussi à résoudre le problème des disparités régionales, et que la situation n'a fait qu'empirer depuis 1988. Le tableau est particulièrement sombre lorsque l'on considère le problème des disparités en Nouvelle-Écosse. Les régions les plus durement touchées ont été celles dont la base industrielle traditionnelle est le charbon et l'acier, et les activités de fabrication connexes.

## [Texte]

Recently the labour movement participated with business and community groups in the Urgent Agenda project to develop an economic renewal strategy for Cape Breton. Here is our assessment of the situation on the island. In 1991 the labour force participation rate in Cape Breton was 50%, compared to 64% in mainland Nova Scotia and 66% in Canada.

Only 41% of working-age adults on the island were actually employed, compared to 57% on both mainland Nova Scotia and Canada as a whole. In 1989 personal income per capita in Cape Breton was equal to 83.5% of the Nova Scotia average and 68% of the Canadian level. Average incomes fell from 90% of the Nova Scotia figure for 1980, to 84.2% in 1989, suggesting a dramatic widening of disparities within the province.

Government transfers to persons amounted to 27.5% of all personal income in Cape Breton in 1989, compared to 20.8% in the Atlantic region and 13.1% in Canada. We were not able to locate any studies that specifically evaluated the impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement on Nova Scotia and the extent to which these trends have been caused or exasperated by the deal.

However, one 1991 report by researchers at Dalhousie University looked at the ways in which employers around the province have been adapting to the harsher business climate. They found that firms in rural Nova Scotia are facing a much more competitive economic environment, particularly for those selling goods outside of Nova Scotia, and those subject to competition from outside the province's borders. The report goes on to state:

One pervasive strategy response evident primarily in the private sector has been a focus on the reduction of labour content in the production of goods and services through automation and the restructuring of work aimed at reducing overhead.

Some of the examples given were: A carpet manufacturer has reduced his work force from 500 persons five years ago to 320 in 1991; each downturn has led to lay-offs and each improvement has seen a smaller number of workers recalled but increased production volume nevertheless. A uneconomical coal mine is threatened with imminent closure despite the adoption of sophisticated cutting technology, at a potential loss of some 1,000 positions. By substantial capital labour substitution through automation we eliminate 130 jobs in the fish processing plants. In pulp and paper an anticipated generation gap in technology that involves moving to continuous flow production will result in the reduction of 300 employees.

## [Traduction]

Récemment, les syndicats ont participé avec des groupes du secteur privé et des groupes communautaires au Programme d'urgence destiné à élaborer une stratégie de renouveau économique pour le Cap Breton. Voici notre évaluation de la situation sur l'île. En 1991, le taux de participation de la main d'oeuvre au Cap Breton était de 50 %, au lieu de 64 % pour le reste de la Nouvelle-Écosse et de 66 % au Canada.

Dans l'île, 41 p. 100, seulement, des adultes d'âge actif ont un emploi, au lieu de 57 p. 100 dans le reste de la Nouvelle-Écosse et dans l'ensemble du Canada. En 1989 le revenu personnel par habitant, au Cap Breton, était égal à 83,5 p. 100 de la moyenne pour la Nouvelle-Écosse et à 68 p. 100 de celle du Canada. Les revenus moyens sont tombés de 90 p. 100 de la moyenne pour la Nouvelle-Écosse en 1980, à 84,2 p. 100 en 1989, ce qui semble indiquer une augmentation considérable des disparités provinciales.

Les transferts gouvernementaux aux personnes représentaient 27,5 p. 100 du total des revenus personnels au Cap Breton en 1989, au lieu de 20,8 p. 100 pour la région de l'Atlantique et de 13,1 p. 100 au Canada. Nous n'avons pas réussi à trouver d'études consacrées à l'évaluation de l'effet de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur la Nouvelle-Écosse ni de la mesure dans laquelle ces tendances ont été causées ou exacerbées par l'Accord.

Cependant, dans un rapport de 1991, des chercheurs de l'Université de Dalhousie ont examiné les méthodes utilisées par les employeurs de la province pour s'adapter à un climat moins favorable pour les affaires. Ils ont constaté que les entreprises des zones rurales de la Nouvelle-Écosse sont confrontées à des conditions économiques beaucoup plus compétitives, en particulier celles qui vendent leurs produits en dehors de la province, et celles qui doivent affronter des concurrents transfrontaliers. Ce rapport révèle que:

Une des stratégies les plus répandues adoptée, surtout, par le secteur privé a été de réduire la part de la main d'oeuvre dans la production de biens et services, en recourant à l'automatisation et à la restructuration du travail afin de réduire les frais généraux.

En voici quelques exemples: un fabricant de tapis a ramené l'effectif de ses employés de 500 personnes, il y a cinq ans, à 320, en 1991; chaque ralentissement a donné lieu à des licenciements et chaque reprise a donné lieu à un rappel d'un nombre plus réduit de travailleurs, en dépit d'une augmentation du volume de la production. La menace d'une fermeture imminente pèse sur une mine de charbon non rentable en dépit de l'adoption d'une technologie de coupe très perfectionnée, ce qui pourrait se solder par la perte d'environ 1 000 postes. En substituant à grande échelle le capital au travail, grâce à l'automatisation, on élimine 130 emplois dans les usines de transformation du poisson. Dans le secteur des pâtes et papiers, le rattrapage de l'écart technologique sera assuré grâce à une production en continu qui se traduira par l'élimination de 300 employés.



[Text]

• 1505

The jobs that are being lost are for the most part providing fairly stable employment at wages ranging from \$8 to \$16 an hour. These wages underpin much of the middle class in rural areas of Nova Scotia.

We can't conclude from this or other evidence that the FTA itself is causing the loss of jobs and the adoption of management strategies that are negative for workers.

On the other hand, we can state with certainty that neither the FTA nor any other government policies are preventing the accelerating loss of jobs in Nova Scotia. They are neither helping workers nor employers to adjust to intensifying competitive pressures. For example, the Atlantic Provinces Economic Council has documented the general decline in federal spending on regional development in the Atlantic region through the 1980s, and specifically the drop in ACOA spending after 1989.

It is therefore fair and appropriate to ask whether Nova Scotia has anything to gain by the continued implementation of the FTA and particularly by its transformation into the NAFTA.

On the other hand, there's little evidence of growth in employment or incomes as a result of the supposed benefits from the FTA. An example is the improved access to U.S. markets.

On the other hand, our federal and provincial governments seem less and less willing or able to assist in the industrial restructuring and worker adjustment needed to cope with a more competitive environment. Nova Scotians are therefore justified in their fears that these new trade arrangements are simply moving us from the status of being peripheral to the Canadian economy to one of being peripheral to a continental economy.

The Canadian Labour Congress has monitored the impact of the FTA on Canada as a whole and is making its own representation on the subject. I will not go into great depth here. To help put the Nova Scotia situation in context, however, we need to review some key issues.

There has been a net loss of some 400,000 jobs in manufacturing. This is more than one in five of all such jobs. There has been a decline in manufacturing output of 10% since 1988. Plant closures accounted for close to one-half of all manufacturing job losses in Ontario in 1989 and 1990, compared to losses of 20% during the 1991 recession. Exports have risen while production fell, but the share of the Canadian markets served by domestic companies has fallen. Imports from the U.S. have risen slightly more than the exports, so our merchandise trade surplus has deteriorated.

In 1991, Canada imported \$16.6 billion in consumer goods and exported \$3 billion. Our deficit in trade of services has grown sharply. There has not only been a major shift in the U.S. for the production of goods and services for

[Translation]

Les emplois que nous sommes ainsi en train de perdre, sont, pour la plupart, assez stables et représentent des salaires de 8\$ à 16\$ de l'heure. Ce sont les salaires que touchent une grande partie de la classe moyenne dans les zones rurales de la Nouvelle-Écosse.

Cela, pas plus que d'autres éléments, ne nous permet de conclure que c'est l'ALÉ lui-même qui est responsable de la perte d'emplois et de l'adoption de stratégies de gestion préjudiciables aux travailleurs.

En revanche, nous pouvons déclarer catégoriquement que ni l'ALÉ ni aucune autre politique gouvernementale n'a permis d'enrayer la perte de plus en plus rapide d'emplois en Nouvelle-Écosse. Ils n'aident ni les travailleurs, ni les employés, à s'adapter à l'intensification de la concurrence: Par exemple, le Conseil économique des provinces Atlantiques a documenté la baisse générale des dépenses fédérales en faveur du développement régional dans la région de l'Atlantique pendant toutes les années 1980, et en particulier, la baisse des dépenses de l'APECA après 1989.

Il est donc justifié de se demander si la Nouvelle-Écosse a quoi que ce soit à gagner au maintien de l'ALÉ et en particulier, à sa transformation en l'ALÉNA.

Il y a, par contre, peu de preuves d'une augmentation de l'emploi ou des revenus du fait des prétendus avantages apportés par l'ALÉ. L'amélioration de l'accès aux marchés américains en est un exemple.

En revanche, les gouvernements fédéral et provinciaux semblent de moins en moins désireux ou capables de faciliter la restructuration industrielle et l'adaptation des travailleurs, mesures requises pour faire face à une concurrence accrue. Les habitants de la Nouvelle-Écosse ont donc raison de craindre que ces nouvelles ententes commerciales auront simplement pour effet de transformer l'élément périphérique de l'économie canadienne que nous étions en un élément périphérique d'une économie continentale.

Le Congrès du travail du Canada a suivi les effets de l'ALÉ sur l'ensemble du Canada et présente son propre mémoire sur le sujet. Je ne rentrerai donc pas dans les détails. Pour replacer la situation de la Nouvelle-Écosse dans son contexte, il convient cependant d'examiner un certain nombre de questions-clés.

Il y a eu une perte nette d'environ 400 000 emplois dans le secteur de la fabrication. Cela représente plus d'un emploi sur cinq. La production manufacturière a diminué de 10 p. 100 depuis 1988. Les fermetures d'usines sont responsables de près de la moitié de toutes les pertes d'emploi dans ce secteur en Ontario en 1989 et 1990, alors que les pertes ont été de 20 p. 100 au cours de la récession de 1991. Les exportations ont augmenté alors que la production baissait, mais la part des marchés canadiens desservis par les entreprises de notre pays a diminué. Les importations en provenance des États-Unis ont augmenté légèrement plus que nos exportations; notre excédent du commerce extérieur a donc diminué.

En 1991, le Canada a importé 16,6 milliards de dollars de biens de consommation et en a exporté 3 milliards de dollars. Notre déficit, dans le secteur des services a considérablement augmenté. Il n'y a pas seulement eu un changement

## [Texte]

Canadian consumption, but also a significant shift of investment. Canadian investment in U.S. business reached \$16 billion in the 1988 to 1991 period, while Americans invested only \$6 billion in Canadian business. In 1991 Canada had imports of \$43 billion in machinery and in equipment, compared to exports of \$28 billion.

Again, we cannot directly attribute all these changes to the FTA. Many resulted from other economic policies or from longstanding structural problems in the Canadian economy, such as our over-reliance on the export of semi-finished raw materials.

Rather than address such problems directly by intervening to upgrade workers to support the restructuring of our strategic industries to encourage greater value-added processing of primary materials or to expand industrial research and development, the current federal government has left it more and more to the private sector to provide the solutions. Relative to all OECD countries, the private sector in Canada has a dismal record in training and R and D. Most Canadian success stories in advanced technology and production methods come from public enterprises or other strong government interventions.

The FTA now limits such intervention and leadership from the public sector and is therefore a significant handicap relative to our many major trading partners including the U.S.

Over the past decade, high interest rates, sustained high unemployment and other elements of conservative economic management has succeeded in forcing down wages and real incomes in Canada. Family incomes barely kept pace with inflation from 1980 to 1989 despite the fact that close to 65% of all families now have two or more wage earners. The average after-tax family income in constant dollars was \$40,200 in 1989, up by only 0.5% from the 1980 figure of \$40,000. In contrast, after-tax family income grew by 22% in real terms during the 1970s, while average pre-tax income grew by 27% in the 1950s and by 34% in the 1960s.

• 1510

Just as individual incomes have declined, the social wage in terms of public services and amenities has also been cut back, and very sharply so, since the inception of the free trade agreement.

Among the most notable of the changes are: federal funding for the unemployment insurance system has been eliminated, with overall benefit levels having been lowered and eligibility being denied for voluntary job leavers; federal

## [Traduction]

important aux États-Unis, en ce qui concerne la production de biens et services destinés au Canada, mais également un changement important des tendances dans le domaine de l'investissement. L'investissement canadien dans les entreprises américaines atteint 16 milliards de dollars au cours de la période de 1988 à 1991, alors que les Américains n'ont investi que 6 milliards de dollars dans des entreprises canadiennes. En 1991 le Canada a importé 43 milliards de dollars de machines et d'équipements, et exporté 28 milliards de dollars seulement.

Encore une fois, nous ne pouvons pas attribuer tous ces changements à l'ALÉ. Certains sont le résultat de politiques économiques ou de problèmes structurels qui affectent, de longue date, l'économie canadienne, notamment l'importance excessive que nous accordons à l'exportation de produits semi-finis.

Plutôt que d'essayer de régler directement ces problèmes en offrant des possibilités de perfectionnement aux travailleurs afin de soutenir l'effort de restructuration de nos industries stratégiques et d'encourager une transformation à valeur ajoutée très importante des produits non finis ou de favoriser l'expansion de la recherche et du développement industriels, le gouvernement fédéral actuel a, de plus en plus, laissé le soin au secteur privé de fournir les solutions. Par rapport à tous les pays de l'OCDE, les résultats du secteur privé canadien dans le domaine de la formation et de la R&D sont lamentables. La plupart des réussites canadiennes sur le plan de la technologie et des méthodes de production de pointe sont le fait d'entreprises publiques ou le résultat d'autres interventions gouvernementales vigoureuses.

L'ALÉ impose maintenant des limites à de telles interventions et aux initiatives du secteur public; il constitue donc un handicap important pour nous par rapport à beaucoup de nos partenaires commerciaux les plus importants, dont les États-Unis.

Au cours de la dernière décennie, des taux d'intérêt élevés, un taux de chômage constamment élevé et d'autres éléments de la gestion économique des Conservateurs ont réussi à réduire la valeur réelle des salaires et des revenus au Canada. Les revenus familiaux ont péniblement suivi le taux d'inflation de 1980 à 1989, en dépit du fait que près de 65 p. 100 des familles comprennent maintenant deux salariés ou plus. Le revenu familial après impôt moyen, en dollars constants, était de 40 200\$ en 1989, soit seulement 0,5 p. 100 de plus qu'en 1980, où il était de 40 000\$. En revanche, le revenu familial réel après impôt avait augmenté de 22 p. 100 au cours des années soixante-dix, alors que le revenu avant impôt moyen avait cru de 27 p. 100 dans les années cinquante et de 34 p. 100 dans les années soixante.

De même que les revenus individuels ont diminué, le salaire social sur le plan des services et avantages publics a également été réduit, et très sensiblement, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

Les changements les plus notables sont les suivants: les subventions fédérales au régime d'assurance-chômage ont été supprimées, le niveau global des prestations a été abaissé et celles-ci sont maintenant refusées aux personnes qui quittent



[Text]

contributions to medicare and post-secondary education are being phased-out; federal cost-sharing for social assistance, i.e., the Canada Assistance Plan, will be withdrawn over the next eight years; universality has been ended in key social programs; commitments to improve and expand day care services have been dropped; the federal government will likely proceed with its intention to transfer responsibility for training to the provinces; continuing and ever deeper cuts in employment and wages and salaries in the federal civil service are occurring. . . and inevitably therefore in the quality and quantity of services available to the public; and post offices, including 191 in rural Canada, have been shut down.

As in Nova Scotia, the positive results of such solutions are far from apparent at the national level, but we are seeing a dramatic deindustrialization in the heartland of the national economy. Close to two million people are suffering the stress of unemployment and one in seven is living in poverty, which means one in five children.

Women are bearing a disproportionate share of the burden of the economic crisis. They are over-represented in workplaces most vulnerable to free trade, such as textile manufacturing and food processing, and they are therefore suffering most from pay cuts, speed-ups, business failures, and runaway plants. They are often the last to benefit from training and other upgrading opportunities because of their family responsibility and the lack of union representation in short-term or part-time jobs.

Canada has a staggering burden of deficit. Over thirty cents of every dollar that the federal government spends is spent on debt servicing as a result of prolonged high interest rates and unemployment, tax breaks for wealthy corporations and wealthy people, and the disappearance of the middle-class income earner and taxpayer.

The Nova Scotia Federation of Labour supports the Canadian Labour Congress in its view that the current free trade arrangement with the United States is not an effective way to bring about positive restructuring of the Canadian economy.

The arrangement is clearly not helping us to solve structural problems such as regional disparities; inadequate investment in training, R and D, and industrial infrastructure; and over-reliance on export of semi-processed raw materials. Most importantly, the free trade is contributing significantly to the deterioration of incomes, of job security, and of other working conditions for Canadian workers, which is clearly counter-productive.

[Translation]

volontairement leur emploi; les contributions fédérales à l'assurance-maladie et à l'éducation post-secondaire sont progressivement éliminées; le partage des coûts d'assistance sociale par le gouvernement fédéral, c'est-à-dire, le Régime d'assistance publique du Canada, disparaîtra au cours des 10 prochaines années; le principe d'universalité ne s'applique plus à des programmes sociaux clés; on ne parle plus d'améliorer, ni d'étendre les services de garde d'enfants; le gouvernement fédéral donnera probablement suite à son intention de transférer aux provinces la responsabilité dans le domaine de la formation; les compressions de postes et les réductions de salaire se poursuivent dans la Fonction publique fédérale. . . ce qui affectera inévitablement la qualité et la quantité des services fournis au public; et on ferme des bureaux de poste, y compris 191 dans les zones rurales de notre pays.

Comme c'est le cas en Nouvelle-Écosse, les résultats positifs de ces solutions sont loin d'être évidents à l'échelon national, mais nous assistons à une désindustrialisation dramatique du coeur même de notre économie nationale. Près de deux millions de personnes connaissent les affres du chômage, et une personne sur sept vit dans la pauvreté, ce qui veut dire qu'un enfant sur cinq se trouve dans cette situation.

Les femmes assument une part disproportionnée du fardeau de cette crise économique. Elles sont sur-représentées dans les secteurs les plus vulnérables au libre-échange, tels que la fabrication de textile et la transformation de produits alimentaires. Ce sont elles qui souffrent donc le plus des réductions de salaire, des cadences accélérées, des faillites et des fermetures-surprise d'usines. Elles sont souvent les dernières à bénéficier des possibilités de formation et de perfectionnement à cause de leurs responsabilités familiales et de l'absence de représentation syndicale pour les emplois à court terme ou à temps partiel.

Le déficit du Canada est énorme. Sur chaque dollar qu'il dépense, le gouvernement fédéral en consacre plus de 30 p. 100 au service de la dette, à cause du niveau élevé persistant des taux d'intérêt et du chômage, des allègements fiscaux accordés aux sociétés et aux gens riches, et de la disparition du salarié et du contribuable de la classe moyenne.

La Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse partage le point de vue du Congrès du travail du Canada, selon lequel l'Accord de libre-échange actuel avec les États-Unis n'est pas un moyen efficace d'amener une restructuration profitable de l'économie canadienne.

Cette entente ne nous aide manifestement pas à régler des problèmes structurels tels que les disparités régionales; l'investissement insuffisant dans les domaines de la formation, de la R&D ou de l'infrastructure industrielle; et l'importance trop grande accordée aux exportations de produits semi-transformés. En particulier, le libre-échange contribue, de manière sensible, à la détérioration des revenus, de la sécurité d'emploi, et d'autres conditions de travail des travailleurs canadiens, ce qui est manifestement contre-productif.

## [Texte]

In studies on competitiveness such as Michael Porter's *Report on Competitiveness in Canada*, *The Premiers' Council Report on Training in Ontario*, and voluntary planning groups' *Economic Strategy for Nova Scotia*, there is clear agreement on the necessity to improve worker skills and productivity, to expand higher-waged, higher-skilled jobs, and to build a new culture of labour-management cooperation.

With the free trade agreement and other elements of the Conservative economic agenda we are experiencing a process of shotgun restructuring without the participation of working people and against their expressed wills. There is more and more evidence that the process is not working and that it is time to try a different approach; one all Canadians can understand and support.

Mexico is a nation of 90 million people, the majority of whom are rural peasants, employed in marginal agricultural production. Over 20 million people—equal to approximately 80% of the population of Canada—live in Mexico City, most of them displaced peasants.

Most of the industrial development in Mexico is crowded into a narrow corridor along the U.S. border known as a Maquiladora. There are approximately 2,000 plants in the corridor, the great majority of them U.S. owned, and they exported \$12 billion worth in mainly textiles, electronic components, and automobile products to the U.S. in 1989.

In 1990, wages for the 470,000 workers in the Maquiladora plants averaged just \$1.80 U.S. per hour, compared to \$14.77 in the U.S. and \$16.02 in Canada. Few of the plants are unionized and most of the unions that do exist are controlled by the PRI, which has often showed its willingness to trample on workers' rights. For example, the 1991 strike at the Volkswagen plant was suppressed when the company, with government approval, fired and then replaced the entire work force.

• 1515

Under the Maquiladora program, U.S. components are imported into Mexico for assembly or subassembly and are admitted duty free. U.S. tariffs are applied only to the value added when the products are shipped back to the U.S. plants for final assembly. Despite the low wage rates, productivity in many of these plants now approaches 80% of U.S. levels. This is a matter of growing concern among U.S. trade unionists. Between 1985 and 1990 direct foreign investment in Mexico doubled to \$30 billion, two-thirds of the increase coming from the U.S. The biggest growth has been in auto parts, and General Motors is now the largest single employer in Mexico.

## [Traduction]

Dans des études sur la compétitivité telles que celle de Michael Porter, *Report on Competitiveness in Canada*, le *Rapport du Comité consultatif auprès du premier ministre sur la formation en Ontario*, et l'étude réalisée par des groupes de planification bénévoles, *Economic Strategy for Nova Scotia*, tout le monde s'accorde à dire qu'il est indispensable d'améliorer les compétences et la productivité des travailleurs, d'augmenter le nombre des emplois plus spécialisés et mieux payés, et de créer un nouveau climat de coopération entre employés et employeurs.

L'Accord de libre-échange et d'autres éléments du programme économique des Conservateurs nous exposent à un processus de réorganisation hâtive, sans participation des travailleurs, et contraire aux vœux que ceux-ci ont exprimés. Il est de plus en plus évident que ce processus ne fonctionne pas et qu'il est temps d'essayer une démarche différente; une démarche que tous les Canadiens puissent comprendre et soutenir.

Le Mexique est une nation de 90 millions d'habitants, dont la majorité sont des paysans, employés dans des entreprises de production agricole marginale. Plus de 20 millions de personnes—soit l'équivalent d'environ 80 p. 100 de la population du Canada—vivent à Mexico; la plupart sont des paysans déplacés.

L'essentiel du développement industriel mexicain est concentré dans un étroit corridor qui suit la frontière américaine et que l'on appelle une Maquiladora. Il y a environ 2 000 usines dans ce corridor; la vaste majorité d'entre elles appartiennent à des intérêts américains. En 1989, elles ont exporté 12 milliards de dollars de marchandises aux États-Unis, surtout des textiles, des composants électroniques et des pièces automobiles.

En 1990, les salaires des 470 000 travailleurs des usines de la Maquiladora étaient, en moyenne, de 1,80\$ U.S. de l'heure, alors que le salaire moyen était de 14,77\$ aux États-Unis et de 16,02\$ au Canada. Rares sont les usines syndicalisées et la plupart des syndicats existants sont contrôlés par le PRI, qui a souvent manifesté sa disposition à piétiner les droits des ouvriers. Par exemple, la grève de 1991 à l'usine Volkswagen a été matée lorsque la société, avec l'autorisation du gouvernement, a licencié et remplacé la totalité de ses employés.

En vertu du programme de la Maquiladora, des pièces sont importées des États-Unis en franchise de douane, pour assemblage ou sous-assemblage. Les tarifs américains ne s'appliquent qu'à la valeur ajoutée lorsque ces produits sont renvoyés aux usines américaines pour intégration finale. En dépit de la faiblesse des salaires, la productivité de beaucoup de ces usines atteint maintenant près de 80 p. 100 de la productivité américaine. C'est une question qui préoccupe de plus en plus les syndicalistes américains. Entre 1985 et 1990, l'investissement étranger direct au Mexique a doublé et est passé à 30 milliards de dollars, les deux tiers de cette augmentation devant être attribués aux États-Unis. L'augmentation la plus importante s'est produite dans le domaine des pièces d'automobiles, et General Motors est maintenant le plus gros employeur au Mexique.



## [Text]

In recent years German and Japanese auto companies have built plants in the Maquiladora for export to the North American market. Mexico's reason for entering into free trade is clearly to use the comparative advantage of its low wage levels to attract even greater investment in manufacturing.

To achieve this goal it's prepared to sacrifice its longstanding protections against food imports, which will seriously destabilize a rural peasant society and stimulate even greater migration from rural to urban. With this virtually endless supply of unemployed workers, combined with the government's ability to suppress worker organization and political opposition, the Mexican government believes it can maintain low wage rates and living standards indefinitely.

This is the anti-democratic development model used in other newly industrialized nations like Korea, Taiwan and Malaysia. The objective is to hold down living standards and thereby to plough a much larger share of export earnings into the rapid expansion of the industrial base. Needless to say, this strategy and the resulting North American Free Trade Agreement are opposed by independent trade unions, peasant organizations and opposition parties in Mexico.

The U.S. interest in the North American Free Trade Agreement has been largely driven by transnational corporations, the TNCs. Their central objective has been to get permanent rights of national treatment in Mexico to secure their investment, and to standardize mass-production facilities built on cheap labour.

For many years U.S. TNCs have been moving manufacturing activities to Third World countries to escape North American wage rates, but these investments have been increasingly vulnerable to political instability and to local competition from the newly industrialized countries. By concentrating such investment in Mexico under the enforced stability of NAFTA, the TNCs hope to recapture shares of the U.S. market lost to low wage based imports from other countries and to compete more effectively with Japan and Europeans in the global market.

Canada has very little to gain from direct free trade with Mexico. Our current balance of trade favours Mexico with \$366 million in exports—mainly grains, oilseeds, and pulp and paper products—and \$2.4 billion in imports in 1991. Mexico represents less than 3% of our export trade, and currently there are few barriers affecting trade between the two countries.

## [Translation]

Ces dernières années, des constructeurs d'automobiles allemands et japonais ont implanté des usines dans la Maquiladora afin d'exporter leurs voitures sur le marché nord-américain. La raison pour laquelle le Mexique a décidé de participer au libre-échange est manifestement d'utiliser l'avantage comparatif qu'offre le faible niveau de ses salaires pour attirer des investissements encore plus importants dans le secteur de la fabrication.

À cette fin, le Mexique est prêt à sacrifier les mesures de protection qu'il impose, de longue date, aux importations de produits alimentaires, ce qui entraînera une grave déstabilisation d'une société paysanne rurale et encouragera une migration encore plus forte vers les villes. Du fait de cette source pratiquement inépuisable de chômeurs, et de la capacité du gouvernement de réprimer les activités des syndicats et de l'opposition politique, le gouvernement mexicain pense qu'il pourra contenir indéfiniment les salaires et le niveau de vie.

Ce modèle de développement anti-démocratique est également utilisé dans d'autres pays nouvellement industrialisés tels que la Corée, Taiwan et la Malaisie. L'objectif est d'empêcher le niveau de vie de s'élever afin de pouvoir investir une part beaucoup plus importante des recettes d'exportation dans l'expansion rapide de la base industrielle. Bien entendu, les syndicats indépendants, les organisations paysannes et les partis d'opposition du Mexique sont opposés à cette stratégie et à l'Accord de libre-échange nord-américain qui en sera la conséquence.

L'intérêt des États-Unis pour l'Accord de libre-échange nord-américain a surtout été motivé par les entreprises transnationales, les ET. L'objectif essentiel de celles-ci a été d'obtenir le droit permanent à un traitement national au Mexique afin d'assurer la sécurité de leurs investissements, et de normaliser les installations de production de masse fondées sur une main-d'oeuvre à bon marché.

Il y a de nombreuses années que les ET américaines transfèrent leurs activités de fabrication dans les pays du Tiers monde afin de ne pas payer des salaires nord-américains. Mais ces investissements sont devenus de plus en plus vulnérables à l'instabilité politique et à la concurrence locale exercée par les nouveaux pays industrialisés. En concentrant ces investissements au Mexique où ils jouiront de la stabilité imposée par l'ALÉNA, les ET espèrent récupérer des parts du marché américain perdues au profit d'importations provenant de pays où les salaires sont faibles, et pouvoir ainsi affronter plus efficacement la concurrence des Japonais et des Européens sur le marché mondial.

Le Canada a très peu de choses à gagner d'un accord direct de libre-échange avec le Mexique. Notre balance commerciale actuelle est favorable au Mexique: en 1991, nos exportations ont atteint 366 millions de dollars—il s'agissait surtout de céréales, d'oléagineux, et de produits de la pâte à papier—et nos importations, 2,4 milliards de dollars. Le Mexique représente moins de 3 p. 100 de notre commerce d'exportation, et il existe actuellement peu d'obstacles aux échanges commerciaux entre les deux pays.

## [Texte]

While no one claims that NAFTA in itself will bring great benefits to Canada, defenders of NAFTA base their argument on two points. The first is the most racist assertion that Mexican workers are so unskilled and so unproductive that they offer little threat in terms of Canadian companies moving to Mexico for cheap labour. This argument ignores the high output levels already achieved in the Maquiladora plants at current low wage rates and assumes that no further productivity gains will be made.

It also disregards the massive U.S., European and Japanese investment already flowing into Mexico to build the Maquiladora platform. Canadian manufacturers will feel pressure to follow suit if they are to remain competitive in North American markets. This could be devastating for what remains of the Canadian industrial base in terms of mass production of goods.

Second, NAFTA supporters argue that the deal will open a new market of 90 million Mexican consumers for our goods and services. But if the Mexican government, supported by U.S. transnational companies, continues to be successful in its efforts to suppress wage demands and living standards, there won't be much of a market to develop. The biggest Mexican demand for imports is expected to be in the areas of capital goods—machinery and equipment—where Canada is a very weak performer and the U.S. has massive comparative advantage.

• 1520

In short, the NAFTA offers few rewards for Canada, but it does contain a major threat of job losses. NAFTA has other negative consequences that stem from the ways in which it builds upon and extends the free trade agreement. NAFTA puts more pressure on the federal government to take all necessary measures to secure compliance by provincial governments with removal of trade barriers and subsidies. Provincial government initiatives to protect and develop local economies will be subject to challenge under the NAFTA dispute settlement procedures.

NAFTA broadens the free trade agreement coverage in the service sector, opening up Canadian telecommunication, data processing, and land transportation industries to U.S. competition and limiting Canadian powers to protect our transportation industries.

NAFTA secures patent rights for TNCs, the most notable example being the 20-year monopoly for holders of patents on pharmaceutical drugs.

NAFTA will threaten current health, safety, environmental, and labour standards, allowing countries to set their own standards as long as they do not create unnecessary barriers to trade. The basic thrust is towards harmonization, a process in which Canada, which most often starts with the best standards, will be the big loser.

## [Traduction]

Bien que personne ne prétende que l'ALÉNA sera, en lui-même très profitable au Canada, les défenseurs de cet accord utilisent les deux arguments suivants. Le premier, qui a un caractère particulièrement raciste, est que les travailleurs mexicains sont si peu compétents et si peu productifs, que la menace de voir des entreprises canadiennes s'installer au Mexique pour y trouver une main-d'œuvre à bon marché, n'existe guère. Cet argument ne tient pas compte du niveau de production déjà atteint dans les usines de la Maquiladora, avec le faible taux de salaire actuel et part du principe qu'aucun autre gain de productivité ne sera réalisé.

L'argument ne tient pas non plus compte des investissements massifs des Américains, des Européens et des Japonais, déjà effectués au Mexique afin de renforcer le programme de la Maquiladora. Les fabricants canadiens seront bien forcés d'en faire autant s'ils veulent demeurer compétitifs sur les marchés nord-américains. Cela pourrait être désastreux pour ce qui reste de la base industrielle canadienne pour la production massive de biens.

Deuxièmement, les partisans de l'ALÉNA soutiennent que l'accord ouvrira un nouveau marché de 90 millions de consommateurs mexicains pour la vente de nos biens et services. Mais si le gouvernement mexicain, avec l'appui des entreprises transnationales américaines, peut continuer à contenir les demandes d'augmentation de salaire et le niveau de vie, il n'y aura pas grand marché à développer. C'est dans le secteur des biens d'équipement—machines et équipement—que la demande devrait être la plus forte au Mexique à l'importation, là où le Canada obtient de piètres résultats et où les États-Unis bénéficient d'un énorme avantage comparatif.

En résumé, l'ALÉNA offre peu de perspectives au Canada alors qu'il comporte un risque important de pertes d'emploi. L'ALÉNA entraîne d'autres conséquences négatives qui viennent du fait qu'il a été conçu à partir de l'Accord de libre-échange et qu'il en est le prolongement. L'ALÉNA fait davantage pression sur le gouvernement fédéral pour que ce dernier prenne les mesures indispensables devant obliger les gouvernements provinciaux à supprimer leurs subventions et les barrières faisant obstacles au commerce. Les projets mis sur pieds par les gouvernements provinciaux pour protéger et développer leur économie locale seront remis en cause dans le cadre de la procédure de règlement des conflits de l'ALÉNA.

L'ALÉNA étend l'application de l'Accord de libre-échange au secteur des services, livrant les secteurs canadiens des télécommunications, de l'informatique et des transports terrestres à la concurrence des États-Unis et limitant la possibilité pour le Canada de protéger ses industries des transports.

L'ALÉNA garantit des droits de brevet aux multinationales, le meilleur exemple étant le monopole de 20 ans accordé aux détenteurs de brevets sur les produits pharmaceutiques.

L'ALÉNA va menacer les normes actuelles dans le domaine de la santé, de la sécurité, de l'environnement et du travail, en permettant aux différents pays d'établir leurs propres normes dans la mesure où ces dernières ne font pas abusivement obstacle au commerce. La tendance de base est à l'harmonisation, opération au cours de laquelle le Canada, qui bien souvent possède au départ les meilleures normes, sera le grand perdant.



## [Text]

NAFTA further ties the hands of the Canadian governments in regulating investment. For example, it will block Investment Canada from negotiating key conditions of foreign takeovers, such as technological transfers and awards of global mandates.

NAFTA will further disadvantage our textile industry vis-à-vis the U.S. competitors. Canadian producers make heavy use of high-quality imported fabrics, a practice that would be penalized under the NAFTA rules of origin.

NAFTA would limit even more severely the ability of Canadian government to use public ownership as an instrument of regional development or to save an industry in crisis.

NAFTA will further limit Canadian sovereignty through the creation of a permanent body, the North American Free Trade Commission, with powers to regulate the trade in investment practices of member states.

In short, NAFTA extends and strengthens the free trade agreement regime and further weakens the ability of the Canadian governments to develop and implement made-in-Canada economic policy.

The further concessions made by the Canadian negotiators of the NAFTA could, of course, be justified if there were abundant and clear evidence that they would pay off for Canadians over the medium to long term. Based on experiences to date under the free trade agreement, no such assumptions can be made. We must, therefore, conclude that NAFTA represents a speed-up in our journey down the wrong road.

Let us emphasize again our view that Nova Scotia workers understand the need for economic renewal, greater competitiveness, and new trade measures to secure wider markets for our products. The free trade agreement-NAFTA approach, however, will choke off progress in these directions by lowering wages and working conditions; by undermining income security and health care; by increasing unemployment, with all its social and economic costs; and by further weakening the ability of governments in Canada to provide the leadership, the direction, and the direct support that are needed to bring about effective restructuring.

It is time for a U-turn in Canada. The Nova Scotia Federation of Labour supports the alternative vision put forward by the Canadian Labour Congress and calls for an action plan to protect jobs and social programs. We want a withdrawal from the free trade-NAFTA in favour of a negotiation of managed trade agreements covering strategic industries under a universal regulatory umbrella provided by the new GATT. We want a new commitment to maintaining

## [Translation]

L'ALÉNA lie en outre les mains des gouvernements canadiens lorsqu'il s'agit de réglementer les investissements. Ainsi, il va empêcher Investissement Canada de négocier les conditions essentielles posées lors des prises de contrôle par l'étranger, transfert technologique ou attribution de mandats généraux, par exemple.

L'ALÉNA va encore handicaper davantage notre industrie textile face à ses concurrents des États-Unis. Les fabricants canadiens font une large utilisation des tissus importés de haute qualité, pratique qui sera pénalisée avec les règles d'origine de l'ALÉNA.

L'ALÉNA va même limiter plus sévèrement la possibilité pour le gouvernement canadien de recourir à la propriété publique en tant qu'instrument de développement régional ou de se porter au secours d'une industrie en crise.

L'ALÉNA va encore limiter la souveraineté canadienne du fait de la création d'un organe permanent, la Commission de libre-échange nord-américaine, ayant le pouvoir de réglementer les pratiques liées au flux d'investissements dans les états membres.

En résumé, l'ALÉNA prolonge et renforce le régime établi par l'Accord de libre-échange et affaiblit un peu plus les gouvernements canadiens en les empêchant de concevoir et de mettre en application des politiques économiques spécifiques canadiennes.

Les concessions supplémentaires faites par les négociateurs canadiens de l'ALÉNA pourraient certes se justifier s'il apparaissait bien clairement que les Canadiens en retireraient les dividendes à moyen et à long terme. Si l'on en juge cependant par ce qui s'est passé à la suite de l'Accord de libre-échange, on ne peut pas faire d'hypothèse de ce genre. Nous devons donc en conclure que l'ALÉNA ne fait qu'accroître notre dérive dans la mauvaise direction.

J'insiste à nouveau sur le fait que les travailleurs de la Nouvelle-Écosse comprennent la nécessité d'un renouveau économique, de l'amélioration de notre compétitivité et de l'adoption de nouvelles mesures commerciales pour élargir les débouchés qui s'offrent à nos produits. Toutefois, la solution préconisée sous la forme de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA va nous empêcher de progresser dans ces domaines en entraînant une baisse des salaires et une dégradation des conditions de travail, en remettant en cause la sécurité des revenus et des soins de santé, en augmentant le chômage et tous les coûts qu'il suppose sur les plans social et économique, et en affaiblissant encore plus les gouvernements du Canada, qui seront dans l'incapacité de faire preuve d'initiative, d'insuffler les orientations et d'apporter l'appui direct indispensables pour une véritable restructuration.

Il est temps que le Canada effectue un virage à 180 degrés. La Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse appuie la solution de rechange offerte par le Congrès du travail du Canada et demande la mise en oeuvre d'un plan d'intervention visant à protéger les emplois et les programmes sociaux. Nous préconisons le retrait de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA en faveur d'une négociation d'accords commerciaux encadrés portant sur les secteurs

*[Texte]*

our social programs, our health care system, and our environment and labour standards as core elements of the Canadian way of life that are not to be placed on the trading block.

We would actively support negotiation with countries like Mexico on trade arrangements that were based not on a permanent exploitation of cheap labour and the denial of human rights, but rather on raising the floor in terms of democratization, higher living standards, and better protection of workers' rights and environmental standards. On this basis, and on this basis alone, all workers have an interest in freer trade.

Trade unions exist to represent working people not only in the workplace, but in relation to the formulation of social and economic policy governing the whole society. Since 1984 the current federal government has been pursuing policies that directly contradict the interests of working people in the vain expectation that there would eventually be some trickle-down jobs and incomes. Eight years later, the country is in the grips of the worst economic crisis in its history. There are no signs of letting up. Working people and the unemployed are asked to make even greater sacrifices with less and less hope for real return. Yet we have been shut out from the decision-making and denied any meaningful place at the table.

• 1525

The European countries are successfully managing economic restructuring through the full and open participation of workers' organizations together with the private sector. Workers' rights and standards of living have not been sacrificed on the altar of short-term opportunism and have been valued and built upon.

In Canada the current federal government doggedly pursued a narrow ideological agenda in collaboration only with the corporate sector, thus denying the interest and contribution of other social partners. As a result, our national political leaders have proven incapable of mobilizing the human and material resources and the social solidarity essential if Canada is to meet the serious challenges we face.

This is a strategy of arrogance, of divisiveness, and, ultimately, of failure. The current campaign to ram through the NAFTA with only limited public participation is yet another case in point. We need our government to act in the interests of all Canadians, to build a national consensus around the goals and methods of economic renewal and to ensure that everyone shares equally in both the sacrifices and the benefits. Only when government begins to act in this

*[Traduction]*

stratégiques et relevant de la réglementation générale du nouvel accord du GATT. Nous voulons que soient confirmés nos engagements en faveur du maintien de nos programmes sociaux, de notre régime de santé et de nos normes d'environnement et de travail, qui doivent être considérés comme des composantes essentielles du mode de vie canadien et qui ne doivent pas pouvoir servir de monnaie d'échange.

Nous serions tout à fait en faveur d'une négociation, avec des pays comme le Mexique, d'ententes commerciales qui ne seraient pas axées avant tout sur l'exploitation permanente d'une main-d'oeuvre bon marché et sur le refus de respecter les droits de la personne, mais qui au contraire renforceraient le degré de démocratisation, relèveraient le niveau de vie et protégeraient davantage les droits des travailleurs et les normes liées à l'environnement. À ces conditions, et seulement à ces conditions, tous les travailleurs ont intérêt à ce que soient libéralisés les échanges.

Les syndicats sont là pour représenter les travailleurs non seulement sur le lieu de travail, mais aussi en ce qui a trait à l'élaboration de la politique sociale et économique qui régit l'ensemble de la société. Depuis 1984, le gouvernement fédéral actuel poursuit des politiques directement contraires aux intérêts des travailleurs dans l'espoir vain qu'elles finiront par procurer en bout de ligne des emplois et des augmentations de revenus. Huit ans plus tard, le pays est plongé dans la pire crise économique de son histoire. Aucune accalmie n'est en vue. On demande aux travailleurs et aux personnes sans emploi de faire de plus grands sacrifices encore sans espoir de véritables contreparties en retour. Pourtant, on nous écarte des décisions et on ne nous permet pas de jouer un rôle utile à la table des négociations.

Les pays européens sont en train de réussir leur restructuration économique grâce à la participation pleine et entière des organisations de travailleurs oeuvrant de concert avec le secteur privé. Les droits des travailleurs et le niveau de vie n'ont pas été sacrifiés sur l'autel des expédients à court terme, on les a appréciés à leur juste valeur et c'est sur eux qu'on a jeté les fondations.

Au Canada, le gouvernement fédéral actuel s'est obstiné à mettre en oeuvre un programme idéologique étroit en collaboration uniquement avec les entreprises, refusant ainsi l'apport et la participation des autres partenaires sociaux. De ce fait, nos dirigeants politiques nationaux ont été incapables de mobiliser les ressources humaines et matérielles et la solidarité sociale indispensables si l'on veut que le Canada puisse affronter tous les grands problèmes de l'heure.

C'est là une stratégie empreinte d'arrogance, qui accentue les divisions et qui, finalement, mène à l'échec. La campagne actuelle qui vise à forcer l'adoption de l'ALÉNA en restreignant la participation du public en est un bon exemple. Nous avons besoin d'un gouvernement qui agisse dans l'intérêt de tous les Canadiens, qui sache bâtir un consensus national en ce qui concerne les objectifs et les modalités du renouveau économique, et qui s'assure que tout



[Text]

manner can they expect support from the labour movement in Nova Scotia and in Canada.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Clarke, I liked the presentation. —Mr. Gardiner.

**Mr. Gardiner:** I notice in the summary, just doing some quick tallies on the numbers on the very last page, you see a stand pat in a lot of industries, but real gains in the service industry and what have you in Nova Scotia. I'm wondering if you could put a little more of an editorial picture on what those numbers tell us about the economy in Nova Scotia. What's happening to working people in their jobs out there? What kind of story are they telling us?

**Mr. R. Clarke:** I'll let Rick in on this one, too, Mr. Gardiner. What we're saying is that we're totally getting away from or losing our industrial base. Any growth we're having appears to be in service-related industry resulting in more growth in hard-time and short-term jobs at a much lower wage level than what we've been experiencing.

**Mr. Rick Williams (Policy Adviser, Nova Scotia Federation of Labour):** I think there ought to be a separate line in here for hamburgers. Basically, the growth in the Nova Scotia economy in terms of jobs in the last five or six years has been in the retail sector. It is sharply dropping off now because of the tremendously increased competitive pressures in the retail sector.

In 1992 there's been quite serious unemployment in that sector. Following from the report by the Economic Council of Canada on good jobs, bad jobs, the general picture in terms of the jobs created have been in the bad jobs category.

**Mr. Gardiner:** Is Nova Scotia similar to the rest of the country or are you facing something particularly different and special to Nova Scotia?

**Mr. Williams:** I don't have figures on this. My sense from the overall flow of information in the media and so on would be that we have a special problem with the type of service jobs we had. As you'll see from these lines, there's been virtually no growth in the public sector over the last five or six years. So the employment growth has been in these marginal attachment kind of jobs.

**Mr. Gardiner:** I go to the top of page four in your brief. As is usual, I suppose, the opposition in the House says jobs are disappearing everywhere and free trade has failed us, while government ministers read C.D. Howe reports which say free trade has done wonders for us, but what we seem to be missing is a sense of getting a better regional picture.

[Translation]

le monde en partage également à la fois les sacrifices et les avantages. Ce n'est qu'à partir du moment où le gouvernement agira dans ce sens qu'il pourra compter sur l'appui du mouvement syndical de la Nouvelle-Écosse et du Canada.

**Le président:** Merci, monsieur Clarke, j'ai apprécié votre exposé. . . M. Gardiner.

**M. Gardiner:** Je relève dans le résumé, en faisant simplement quelques petits calculs d'après les chiffres que vous donnez à la toute dernière page, que selon vous, rien ne sera changé dans un grand nombre de secteurs, mais qu'il y aura des gains véritables dans le secteur des services et autres secteurs de ce genre en Nouvelle-Écosse. Pourriez-vous nous commenter ces chiffres et nous dire ce qu'il faut en déduire au sujet de l'économie de la Nouvelle-Écosse. Qu'est-ce qui arrive aux travailleurs et à leurs emplois dans cette province? Qu'est-ce qu'il faut en conclure?

**M. R. Clarke:** Je vais laisser là encore Rick vous répondre sur ce point, monsieur Gardiner. Ce que nous disons, c'est que l'on est en train de perdre complètement, ou de voir disparaître, notre assise industrielle. Lorsqu'il y a croissance, il semble que ça se limite au secteur des services, ce qui se traduit par un plus grand nombre d'emplois difficiles et à court terme bien moins payés que ceux auxquels nous étions habitués.

**M. Rick Williams (conseiller politique, Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse):** Il faut je crois attribuer un poste spécial aux hamburgers dans cette analyse. La croissance de l'économie de la Nouvelle-Écosse, si on la mesure en termes d'emplois, s'est essentiellement limitée au cours des cinq ou six dernières années au secteur de la vente au détail. Il y a une baisse rapide à l'heure actuelle dans ce secteur en raison de l'intensification considérable de la concurrence dans le secteur du commerce de détail.

En 1992, le chômage a été sévère dans ce secteur. Si l'on se réfère au rapport publié par le Conseil économique du Canada sur les bons et les mauvais emplois, on peut dire que d'une manière générale les emplois qui ont été créés relèvent de la catégorie des mauvais emplois.

**M. Gardiner:** La Nouvelle-Écosse s'apparente-t-elle de ce point de vue au reste du pays ou est-ce que la situation y est particulière?

**M. Williams:** Je n'ai pas de statistiques sur ce point. J'ai l'impression, d'après ce que nous disent en général les médias, par exemple, que notre problème est particulier pour ce qui est des emplois dans le secteur des services. Comme vous pourrez le voir dans ce document, il n'y a eu pratiquement aucune croissance dans la Fonction publique au cours des cinq ou six dernières années. C'est donc dans le secteur des emplois d'intérêt marginal qu'il y a eu croissance.

**M. Gardiner:** Je vous renvoie en haut de la page 4 de votre mémoire. Comme d'habitude, j'imagine, l'opposition à la Chambre va nous dire que les emplois disparaissent partout et que le libre-échange nous a rendu un mauvais service alors que les ministres du gouvernement lisent les rapports de C.D. Howe qui nous disent que le libre-échange a fait des merveilles pour notre pays; mais il semble que l'on oublie dans tout cela de rendre compte plus fidèlement de ce qui se passe au niveau régional.

[Texte]

[Traduction]

• 1530

I asked the witnesses from the Atlantic Provinces Chamber of Commerce about specific gains or losses. They had a general idea about what has happened, and you referred to studies about the FTA in Nova Scotia, let alone in the other Atlantic provinces. There's a real gap here about what is happening, aside from the macro view of things we get from operations like the CLC and C.D. Howe Institute. I'm looking at the regional concerns here, and I don't see much evidence or good research in that particular field.

**Mr. R. Clarke:** That's one of the problems—trying to get your hands on a study on the impact, either positive or negative, of free trade in Nova Scotia. It's just not available.

**Mr. Williams:** The overall impression we've tried to convey in this report is that there's no denying that if there had been no free trade agreement in 1989, there would have been tremendous pressure on our goods-producing sector, particularly in this region. This is because of our historical over-reliance on a few primary commodities and the lack of modernization in those sectors, particularly in our fisheries sector. We would have been facing significant adjustment pressures through this time. So the overall argument we're trying to present here is that this restructuring is taking place anyway.

What we can say with confidence about the FTA is that it sure hasn't helped. There's no evidence whatsoever of any alternative source of "good jobs" in the economy. You will have a hard time finding any significant new enterprise that has offered "good jobs" to Nova Scotians over this period of time, and we have all these other pressures that come with the free trade deal in terms of limitations on government intervention and ability to support restructuring.

So the overall drift of what we suggest here is that if one is prepared to look objectively at the four years' experience to date, in Nova Scotia at least, you'd have a pretty hard time making an argument that the FTA is helping us and is the right way to make the transition to a new kind of economy that can survive in this new competitive environment. It is not working.

**Mr. R. Clarke:** Rick mentioned the government's inability to intervene. In the last four years we've noticed a marked increase in the government saying they can't get involved in companies that are struggling. For example, we had a Cape Breton wall covering plant that was put in place by some funding through ACOA, and it was becoming very competitive on the international market. They had no contracts at that point in time, and the contracts coming up needed a little bridging assistance to carry them through.

J'ai demandé aux témoins de la Chambre de commerce des Maritimes quels étaient les gains ou les pertes qui avaient été précisément enregistrés. Ils savaient plus ou moins de manière générale ce qui s'était passé et vous avez mentionné pour votre part les études effectuées au sujet de l'ALÉ en Nouvelle-Écosse, sans parler de celles qui ont été consacrées aux Maritimes. La différence est grande entre ce qui s'y passe et la situation générale telle qu'elle ressort des analyses effectuées par des organisations comme le CTC ou l'Institut C.D. Howe. Je me réfère ici aux préoccupations régionales et je n'ai pas l'impression que l'on ait beaucoup de données ou que l'on ait effectué de bonnes recherches à ce niveau en particulier.

**M. R. Clarke:** C'est l'une des difficultés—essayer de mettre la main sur une étude portant sur les retombées, positives ou négatives, du libre-échange en Nouvelle-Écosse. Il n'y en a tout simplement pas.

**M. Williams:** L'impression générale dont nous avons essayé de rendre compte dans ce rapport, c'est qu'il est indéniable qu'en l'absence d'accord de libre-échange en 1989, d'énormes pressions se seraient exercées dans le secteur de production des biens, principalement dans cette région. Cela s'explique par le fait que, traditionnellement, nous dépendons trop de quelque matière première et par l'absence de modernisation dans ces secteurs, notamment en ce qui concerne les pêches. Il nous aurait fallu faire face à de nombreux impératifs de restructuration tout au long de cette période. Ce que nous cherchons donc à dire ici de manière générale, c'est que cette restructuration est en train de se produire de toute façon.

Nous pouvons affirmer sans crainte de nous tromper que l'ALÉ n'a évidemment pas aidé les choses. On ne voit apparaître aucune possibilité de créer au sein de l'économie de «bons emplois» de remplacement. Vous auriez bien de la difficulté à trouver d'importantes entreprises nouvelles ayant offert de «bons emplois» aux gens de la Nouvelle-Écosse au cours de cette période, et nous devons subir les pressions supplémentaires qui nous viennent du libre-échange et qui restreignent la possibilité d'intervention du gouvernement et l'empêchent d'appuyer les restructurations.

Nous disons donc, en substance, que si l'on considère de manière objective cette expérience de quatre années que nous venons de faire, en Nouvelle-Écosse du moins, on a bien du mal à prétendre que l'ALÉ nous a aidés et qu'il s'agit d'un bon moyen de transition vers une nouvelle économie capable de faire face à la nouvelle concurrence. Cela ne marche pas.

**M. R. Clarke:** Rick vient de parler de l'impossibilité pour le gouvernement d'intervenir. Ces quatre dernières années, on a entendu de plus en plus le gouvernement nous dire qu'il ne peut pas intervenir pour aider des entreprises en difficulté. Ainsi, il y avait cette usine de revêtement mural de Cap Breton que nous avions créée grâce à des crédits obtenus dans le cadre de l'APECA et qui était devenue très compétitive sur le marché international. À un moment donné, elle n'avait pas de contrats, et il lui fallait pouvoir bénéficier d'une petite aide de transition en attendant que ses contrats à venir prennent la relève.



[Text]

A major portion of the product was exported. Because it was exported to the U.S. and elsewhere, the government couldn't lend assistance. As a result we lost that plant, which was becoming very productive and competitive on the international scene. To add insult to injury, one of the firm's major foreign competitors bought the equipment that taxpayers had helped pay for. We tried everything to get the government to buy that plant, but they couldn't get involved because there was trade to the U.S. and it would be flying in the face of the free trade agreement.

**Mr. Gardiner:** Finally, what is the Nova Scotia government's view of the world when it comes to the free trade agreement and NAFTA? What's the scene in the legislature? I wasn't here in time for Alexa McDonough's report. I guess she would have a particular view of that, but what is the Government of Nova Scotia's view of the world?

**Mr. R. Clarke:** Being cynical in my response to that, it's been so long since our legislature has sat to deal with issues like this that they really haven't discussed it. When NAFTA was announced—there had been an announcement that there was an agreement—our premier was questioned about whether he thought it was going to be good for Nova Scotia. He said if that many people agreed to sign it, it cannot be that bad. From our perspective of what has happened since 1989, that is an irresponsible approach to it.

• 1535

**Mr. Casey:** I do not know if you were here when the last presentation was made, the Atlantic Provinces Chamber of Commerce, but it gives you an idea of the different perspectives we have to deal with. I believe that the bottom line is that in the end we have to deal with them together. Your presentation is very different from the last presentation we had, but somehow we have to come together on that.

Are you against the free trade agreement on any terms or this one, the NAFTA? Are you against it completely?

**Mr. R. Clarke:** We are not against freer trade. I think we are not opposed to the trade we have had under GATT, but our concern is that we are getting swallowed up by our free trade agreement with the U.S.

Again, we believe it is the transnationals that are benefiting from this. If you were to ask me if free trade is working, when you look at some of the dollar returns since free trade, I would have to say yes, in some areas free trade is working, but Canadians are not. I think that is the problem we see with it.

[Translation]

Une grande part de sa production était exportée. Et étant donné qu'elle était exportée aux États-Unis et dans d'autres pays, le gouvernement n'a pas pu apporter son aide. Nous avons en conséquence perdu cette usine qui était devenue très productive et très compétitive sur le marché international. Comble de l'ironie, l'un des principaux concurrents étrangers de cette entreprise a racheté l'équipement payé en partie avec l'argent de nos contribuables. Nous avons tout fait pour que le gouvernement achète cette usine, mais il n'a pas voulu intervenir parce que des échanges avec les États-Unis étaient en cause et qu'il ne voulait pas enfreindre les clauses de l'Accord de libre-échange.

**M. Gardiner:** Pour finir, quelle est la conception que le gouvernement de la Nouvelle-Écosse a des échanges dans le monde lorsqu'on parle d'Accord de libre-échange et d'ALÉNA? Quelle est la situation au sein de l'Assemblée législative? Je n'étais pas là quand on a publié le rapport d'Alexa McDonough. J'imagine qu'elle avait une conception bien précise, mais qu'en pense le gouvernement de la Nouvelle-Écosse?

**M. R. Clarke:** Je vais être cynique dans ma réponse en vous disant qu'il y a bien longtemps que notre Assemblée législative ne s'est pas penchée sur des questions de cette ampleur et elle n'en a pas vraiment discuté. Lorsque l'ALÉNA a été annoncé—lorsqu'on a annoncé qu'il y avait un accord—on a demandé à notre premier ministre s'il pensait que ça allait être une bonne chose pour la Nouvelle-Écosse. Il a répondu qu'à partir du moment où les signataires étaient si nombreux, ça ne pouvait pas être une mauvaise chose. Compte tenu de ce qui s'est passé à notre avis depuis 1989, c'était là une façon irresponsable de voir les choses.

**M. Casey:** Je ne sais pas si vous étiez là lors de la dernière intervention, celle de la Chambre de commerce des Maritimes, mais ça vous donne une idée de la diversité des points de vue qui nous sont présentés. Je considère qu'en fin de compte, il va nous falloir concilier les deux. Votre intervention est très différente de celle qui vous a précédés, mais il faudra en quelque sorte que l'on s'entende.

Êtes-vous contre un accord de libre-échange dans l'absolu ou contre celui-ci en particulier, l'ALÉNA? Êtes-vous carrément contre?

**M. R. Clarke:** Nous ne sommes pas contre une libéralisation des échanges. Je ne crois pas que nous soyons opposés aux échanges commerciaux que nous avons dans le cadre du GATT, mais nous craignons d'être mangés tout cru par les États-Unis avec cet accord de libre-échange.

Je vous répète qu'à notre avis, ce sont les multinationales qui en sont les bénéficiaires. Si vous me demandez si le libre-échange donne de bons résultats, lorsqu'on considère un certain rendement des investissements depuis le libre-échange, je ne peux que vous répondre oui, dans certains secteurs, le libre-échange donne de bons résultats, mais pas pour les Canadiens. C'est ça le problème, à notre avis.

[Texte]

We did not have the unemployment levels we have today prior to free trade. We have not had the bankruptcies, the plant closures, prior to free trade that we have today. I think that before we walk into NAFTA we really have to do an evaluation of what has happened in the last four years.

Again, we realize there is a new globalization going on. We have to change. As Rick pointed out, we are not opposed to that, but we have to go into it in a way whereby we are going to be able to be winners. We have to do it so that somehow we share the wealth. I mean, we are never going to reduce the deficit if we keep putting people out of work and having to draw on the system rather than paying into the system.

**Mr. Casey:** Absolutely. You mentioned that you did not think the free trade agreement we have with the U.S. has helped a lot, and I agree with you, it has not helped a lot in this time. In my own area we have lost a couple of factories. Whether they are free trade related or not, I do not know. One was a subsidiary of an American factory. One was a subsidiary of an Ontario factory.

Both closed, but what is coming out of those is locally owned factories that will, hopefully, employ more people in the end. They have said that the only way they could possibly do this was with the free trade agreement with the U.S. Now, whether that is true or not. . . I believe it is true.

Anyway, through the recession it has not helped, but you have to compare the height of the last recession with the height of this recession, not just at the very end. The economy goes like this, and you have taken the bottom of the last recession and compared it with the top, just before this recession. I think you have to acknowledge there was a recession in the early 1980s, the same as there has been now.

There is one thing on page four that bothers me. It does not bother me, but I just wonder what your position on it is. You have outlined a carpet manufacturer—and I am suspicious, this is in my riding, too—that they went from 500 people in five years to 320, but they have increased production volume in that time. Are you saying that it is bad or good? They have gone from 500 employees to 320 and increased production.

**Mr. Williams:** This is a quote from a study done by. . . I believe though, and I am fairly sure, that the plant they are talking about is in Truro.

Their concern in this study was not about free trade. Their concern in this study was that given these pressures that exist, competitive pressures, plants have to make these restructuring efforts and they are doing it. They are doing it very aggressively throughout Nova Scotia. So you can look at that and say: good, the plant is going to survive. But you can also look at that and say we are shedding—

**Mr. Casey:** Fewer jobs.

[Traduction]

Nous n'avions pas avant le libre-échange le niveau de chômage que nous avons aujourd'hui. Nous n'avions pas toutes ces faillites, ces fermetures d'usine, avant le libre-échange. À mon avis, avant de nous lancer dans l'ALÉNA, il nous faut véritablement évaluer ce qui s'est passé au cours des quatre dernières années.

Là encore, nous comprenons que l'on avance vers la mondialisation. Nous devons nous adapter. Rick vous l'a dit, nous n'y sommes pas opposés, mais il nous faut le faire d'une manière qui nous permettra de sortir gagnants. Il nous faut le faire d'une manière qui nous permette de partager la richesse ainsi obtenue. J'entends par là que nous ne réussissons pas à réduire le déficit si nous continuons à mettre des gens au chômage et à pressurer le système sans rien lui apporter en retour.

**M. Casey:** Vous avez tout à fait raison. Vous nous avez dit qu'à votre avis l'Accord de libre-échange que nous avons passé avec les États-Unis ne nous a pas beaucoup aidés, et je suis d'accord avec vous, il ne nous a pas beaucoup aidés pour l'instant. Dans ma propre région, nous avons perdu deux usines. Je ne sais pas si c'était dû ou non au libre-échange. L'une était une filiale d'une entreprise américaine. L'autre était une filiale d'une entreprise de l'Ontario.

Toutes deux ont fermé, mais on peut espérer que s'ouvriront en contrepartie des usines à propriété locale qui emploieront finalement plus de gens. On nous a dit que la meilleure façon d'y parvenir était de passer un accord de libre-échange avec les États-Unis. Est-ce vrai, est-ce faux. . . Je crois que c'est vrai.

Quoi qu'il en soit, la récession n'a pas aidé, mais il faut comparer le creux de la présente récession avec le creux de la dernière et non pas avec le haut du cycle. C'est ainsi que fluctue l'économie, et vous avez comparé le creux de la présente récession avec le sommet qui l'a immédiatement précédée. Il vous faut bien reconnaître qu'il y a eu une récession au début des années quatre-vingt, du même type que la récession actuelle.

Il y a une chose à la page 4 qui me dérange. Ce n'est pas en fait que ça me dérange, mais je me demande quelle est exactement votre position. Vous avez donné l'exemple d'un fabricant de moquettes—ça m'intrigue, parce que c'est aussi dans ma circonscription—qui est passé en cinq ans de 500 employés à 320 mais qui, parallèlement, a augmenté son volume de production. C'est une bonne ou une mauvaise chose selon vous? Ils sont passés de 500 à 320 employés tout en augmentant la production.

**M. Williams:** C'est un exemple tiré d'une étude effectuée par Wein. Je crois savoir cependant—j'en suis à peu près sûr—que l'usine dont on parle se trouve à Truro.

La préoccupation dans cette étude n'est pas celle du libre-échange. Elle porte sur les pressions qui s'exercent, les pressions de la concurrence, qui font que les usines doivent faire des efforts de restructuration et y parviennent effectivement. Elles mènent une politique très agressive de restructuration dans toute la Nouvelle-Écosse. On peut donc considérer que c'est une bonne chose et se dire que l'usine va pouvoir survivre. Mais d'un autre côté, on peut aussi considérer que nous nous débarrassons. . .

**M. Casey:** Moins d'emplois.



[Text]

**Mr. Williams:** —labour like crazy.

**Mr. Casey:** But is this is the right direction to go in? Does the labour movement feel that we have to get more competitive? They have gone from 500 to 320 and are producing more carpet. Is that...?

**Mr. Williams:** You would have to look at that and say there are only 320 of those workers left and ask what happened to their wages, what happened to their working conditions, their benefits, their hours of work, stuff like this. Is this is a better plant now or better run? Do workers have higher job satisfaction, etc.? I'd have to look at that.

**Mr. Casey:** Or, on the other hand, would the 500 be employed? Maybe they would not be employed at all. I know the government did step in in that case and helped them a lot, too. The government did step in and help them to adjust.

• 1540

**Mr. Williams:** What this study found...unfortunately it doesn't put numbers on it but uses words like "in a significant number". For instance, a significant number of employers, so almost between the lines you read the word "majority" or something. For a significant number of employers the strategies that are being used by employers have been negative from the point of view of workers, those who lose their jobs and those who have to contend with much more intense working conditions, wage cuts and so on.

By the way, this study does point to some examples of plants that aren't using those strategies and are doing relatively well.

I was very struck, just to go back to your opening point, when I heard the end of the presentation before us from the board of trade. It, like just about everybody else these days, is talking about partnership. There are some good examples in Nova Scotia of firms that have chosen to work with workers and unions on restructuring. Once a company agrees to work with the union on restructuring that pretty well means that it's not going to ask for concessions unless there are clear trade-offs. It's not going to use a low wage strategy to do it. There are going to be negotiated trade-offs.

Where, in this whole process of developing Canada's strategy for economic restructuring through NAFTA, FTA, etc., do we have partnership? Where has there been any sincere effort to say, let's see if we can build up a deal here that everyone can take a piece of, in which everyone can see their interest? Our contention in this paper is that well before the FTA, the current government in Ottawa opted for a strategy of lowering real wages as an overall way of becoming more competitive. Then it layered the FTA on top of that commitment.

**Mr. Casey:** It's impossible to say what would have happened if there hadn't been a free trade agreement, but I know we had a television industry in Nova Scotia that went away long before the free trade agreement. We had a car

[Translation]

**M. Williams:** ...de la main-d'oeuvre à une vitesse incroyable.

**M. Casey:** Mais n'est-ce pas là la voie à suivre? Le mouvement syndical n'a-t-il pas l'impression qu'il nous faut être plus compétitifs? L'usine est passée de 500 à 320 employés et produit davantage de moquettes. Est-ce que...?

**M. Williams:** Il faudrait examiner de plus près la situation de ces 320 travailleurs qui restent et se demander où en sont rendus leurs salaires, leurs conditions de travail, leurs prestations, leurs horaires de travail, des choses comme ça. Est-ce que l'on a maintenant une meilleure usine, mieux exploitée? Est-ce que les travailleurs sont plus satisfaits de leur travail, etc.? Il me faudrait regarder cela.

**M. Casey:** D'un autre côté, est-ce que ces 500 employés travailleraient encore? Ils n'auraient peut-être même plus d'emploi. Je sais que le gouvernement est intervenu dans cette affaire et a beaucoup aidé. Le gouvernement est intervenu et a aidé ces gens à se réadapter.

**M. Williams:** Ce que l'on a découvert dans cette étude... Malheureusement on ne donne pas de chiffres précis, mais on emploie des expressions comme «un nombre important». Ainsi, on parle d'un nombre important d'employeurs, et l'on peut donc presque lire entre les lignes «la majorité» ou quelque chose comme cela. Les stratégies employées par un nombre important d'employeurs ont été négatives du point de vue des travailleurs, de ceux qui ont perdu leur emploi et de ceux qui doivent subir des conditions de travail plus dures, des réductions de salaires, etc.

D'ailleurs, cette étude mentionne d'un autre côté des usines qui n'ont pas recours à ces stratégies et qui ne s'en portent pas plus mal.

Pour revenir sur ce que vous avez dit au début de votre intervention, j'ai été frappé par la teneur de l'exposé des représentants de la chambre de commerce qui nous ont précédés. Comme semble le faire tout le monde aujourd'hui, ils nous parlent de partenariat. Il y a d'excellents exemples en Nouvelle-Écosse d'entreprises qui ont choisi d'œuvrer de concert avec les travailleurs et les syndicats pour se restructurer. Lorsqu'une entreprise accepte de se restructurer en collaboration avec les syndicats, cela veut pratiquement dire qu'elle ne va pas exiger des concessions sans rien donner en retour. Elle ne va pas pour ce faire recourir à une stratégie de bas salaires. Il y aura des compromis négociés.

Où voyez-vous un partenariat dans le cadre de cette stratégie générale de restructuration économique du Canada par l'intermédiaire de l'ALÉNA, de l'ALÉ, etc.? A-t-on cherché sincèrement à mettre sur pied un accord qui donne quelque chose à tout le monde, dans lequel tout le monde voit son intérêt? Nous prétendons dans cette étude que bien avant la signature de l'ALÉ, le gouvernement actuel d'Ottawa a choisi d'adopter une stratégie d'abaissement des salaires en termes réels de façon à devenir globalement plus compétitif. Il a ensuite juxtaposé l'ALÉ sur cette politique.

**M. Casey:** Il est impossible de dire ce qui se serait passé s'il n'y avait pas eu l'Accord de libre-échange, mais je sais qu'il y a en Nouvelle-Écosse une industrie de la télévision qui est disparue bien avant l'Accord de libre-échange. Nous

[Texte]

industry in Canada that was much more vibrant than it is now, and that happened long before free trade. We lost all kinds of technological industries in Canada before free trade. Maybe free trade is a reaction to it, it's hard to say, really. We can't say what would have happened had we not had the free trade agreement, how much of an effect it's having and how much of an impact there's been.

However, there is a shift, there's no question. You recognize that, I know you do, in what you're saying. We have to adjust to that shift. I'm a domestic Ford dealer in real life, as we say, and all my cars were made in North America just a few years ago. Now there's a factory in Hermosillo in Mexico building Mercury Tracers. They build K-cars and Oldsmobiles down there and they build some other Chryslers in Thailand and all over the place. This happened long before free trade agreements.

Business is changing in the world, and I think we have to change with it. We must be efficient and we must have partnerships. We have to work together to resolve these issues. But on that carpet one or the fish one—where we lost 130 jobs by adding automation.

**Mr. Williams:** In just one plant.

**Mr. Casey:** Somehow we must resolve those differences.

**Mr. R. Clarke:** We're not opposed to automation. Rick's point is that when we're part of the process—and we are in many workplaces. This is just an example and it's used in other studies to show—when you're losing these jobs those people are going nowhere. There are no other jobs—

**Mr. Casey:** I know.

**Mr. R. Clarke:** —because we're having such a marked loss in plants. I'm very familiar with your area because I'm originally from Springhill. I know what the employment situation is like right now. I'm not up there as often as I probably used to be, but there'd be absolutely no work whatsoever if it weren't for the highway right now. With the tearing down of the interprovincial trade barriers as part of the free trade agreement, we're losing. There's trucking being done from New Brunswick right now within Nova Scotia.

**Mr. Casey:** But Nova Scotia's trucking in New Brunswick too.

**Mr. R. Clarke:** Not to the same degree, from what I'm getting from the truckers association. It's not affiliated with us but I know some of the members.

One of your plants in Amherst closed down. I understand the American plant was because of free trade. . . now, I'm getting that from within the area. You talk about the carpet plant, there is a fairly large textile industry within your riding, Stanfield, both in Oxford and in Truro. It was opposed to the free trade agreement.

[Traduction]

avons au Canada une industrie de l'automobile bien plus dynamique qu'elle ne l'est à l'heure actuelle, et son déclin s'est amorcé bien avant le libre-échange. Nous avons perdu toutes sortes d'industries techniques au Canada avant le libre-échange. Il se peut que le libre-échange ait été adopté en réaction à ce phénomène, c'est difficile à dire en fait. Nous ne pouvons pas dire ce qui se serait passé si nous n'avions pas eu l'Accord de libre-échange et quels sont ses effets.

Il y a toutefois une évolution, cela ne fait aucun doute. Je vois que vous le reconnaissez dans votre intervention. Nous devons nous ajuster à cette évolution. Dans la vie de tous les jours, comme on dit, je suis concessionnaire chez nous d'automobiles Ford, et il y a quelques années toutes mes voitures étaient fabriquées en Amérique du Nord. Aujourd'hui, il y a une usine à Hermosillo, au Mexique, qui fabrique les Mercury Tracers. On y construit là-bas les véhicules de la série K et les Oldsmobiles et on fabrique par ailleurs des voitures Chrysler en Thaïlande et partout dans le monde. Cette orientation s'est faite bien avant les accords de libre-échange.

L'activité commerciale du monde change et il nous faut à mon avis changer en même temps. Il nous faut être efficaces et oeuvrer au sein d'un partenariat. Nous devons oeuvrer en collaboration pour résoudre tous ces problèmes. Toutefois, sur la question des moquettes ou de la pêche—lorsque nous avons perdu 130 emplois du fait de l'automatisation.

**M. Williams:** Dans une seule usine.

**M. Casey:** Il nous faut d'une manière ou d'une autre aplanir nos divergences.

**M. R. Clarke:** Nous ne sommes pas opposés à l'automatisation. Ce que veut dire Rick, c'est que nous devons être partie prenante—et nous le sommes dans bien des entreprises. C'est juste un exemple et on peut en retrouver de semblables dans d'autres études—les gens qui perdent ainsi leur emploi ne peuvent pas aller ailleurs. Il n'y a pas d'autres emplois. . .

**M. Casey:** Je sais bien.

**M. R. Clarke:** . . . étant donné le grand nombre d'usines qui ont disparu. Je connais bien votre région parce que je suis originaire de Springhill. Je sais quelle est la situation au niveau de l'emploi à l'heure actuelle. Je n'y vais peut-être pas aussi souvent que je le faisais, mais il n'y aurait là absolument aucun emploi sans la construction de la route. En faisant tomber les barrières interprovinciales à l'heure actuelle dans le cadre de l'Accord de libre-échange, nous sommes perdants. Il y a maintenant du camionnage qui se fait en Nouvelle-Écosse à partir du Nouveau-Brunswick.

**M. Casey:** Mais les camionneurs de la Nouvelle-Écosse font de leur côté de l'exploitation dans le Nouveau-Brunswick.

**M. R. Clarke:** Pas dans la même mesure, d'après ce que j'ai entendu dire par l'Association des camionneurs. Elle ne nous est pas affiliée mais je connais un certain nombre de ses membres.

L'une de nos usines à Amherst a fermé ses portes. Si j'ai bien compris, cette usine américaine a fermé en raison du libre-échange. . . Il faut voir que ces données sont tirées de ma propre région. Puisque vous parlez de l'usine de moquettes, il y a une assez grosse industrie textile dans votre circonscription, les usines Stanfield, à Oxford et à Truro. Elles étaient opposées à l'Accord de libre-échange.



[Text]

I don't know what's going to happen now that there's some indication that the North American Free Trade Agreement will allow Mexican textiles to come into Canada. I don't think Stanfield is going to be able to compete with \$2 an hour. I believe that if NAFTA comes through, you're going to lose two more plants within your riding with that textile industry. It'll knock down any other textile plants that we have in the province.

• 1545

**Mr. Casey:** I don't think so, and I don't think they think so if you talk to them. They're going to have to adapt and find their niche like everybody else. It's a very competitive market out there, whether you are competing with Americans or Canadians.

One of the factories we had to close in my area was a branch factory outlet of an Ontario outfit. They just decided to consolidate. They came down one day and said, we're closing; that's it. They wouldn't even talk to us. At least the Americans talked to the community and worked with us to try to find a resolution to the problem, and we did find one. It's not only the FTA that's causing these economic scenarios.

**Mr. R. Clarke:** Look at Ontario. It could be because Ontario suffered more than other provinces for plant closures. Maybe they had to streamline because of this.

**Mr. Casey:** Maybe it's the economy and the recession.

**The Chairman:** Well, there's a whole restructuring going on and everything else, and the things the gentlemen are saying are quite true. Rationalization is a word we're using a lot of in Ontario these days.

**Mr. LeBlanc:** I would like to compliment the Nova Scotia Federation of Labour for a very good brief. In the time I have available, I'll ask two separate questions. I'd like a fairly quick answer to my first question so I can have more time for the answer to my second question.

My first question relates to what you mentioned earlier about the wall-covering plant. I'm from Cape Breton as well. If it's true that free trade has not brought benefits to Canada and if it's true that our economy has declined since free trade has been put in place and that we have been limited in the ability of Canada to adjust to the changes that have taken place and that were accelerated by free trade, what specific policies of adjustment would you suggest have been inhibited by the fact that we are in this FTA? Can you point to some specific examples of adjustment policies that you would like to see us, as a country or as a province, put in place to adapt to the modern economy but have not been able to because of the free trade agreement?

**Mr. R. Clarke:** One would be government intervention. We mentioned in our brief the export of raw or semi-raw products. I think obviously what we need this country, or particularly in the region and the province, is more value-

[Translation]

Je ne sais pas ce qui va se passer maintenant, puisque l'on dit que l'Accord de libre-échange nord-américain va permettre au textile mexicain d'entrer au Canada. Je ne sais pas si Standfield va pouvoir concurrencer les salaires de 2\$ de l'heure. À mon avis, si l'ALÉNA est adopté, vous allez perdre deux autres usines dans votre circonscription, dans le secteur des textiles. Toutes les autres usines textiles que nous avons dans la province vont disparaître.

**M. Casey:** Je n'en crois rien et je ne crois pas que ce soit non plus leur avis, si vous leur posez la question. Elles vont devoir s'adapter et trouver leur créneau comme tout le monde. C'est un marché très compétitif, que la concurrence soit américaine ou canadienne.

L'une des usines que l'on a dû fermer dans ma région était une filiale d'une entreprise de l'Ontario. Les responsables ont tout simplement décidé de regrouper leur exploitation. Ils sont venus nous dire un jour: voilà, nous fermons. Ils n'ont même pas voulu nous parler. Au moins, les Américains ont discuté avec la collectivité et se sont efforcés avec nous de trouver une solution au problème, et nous en avons trouvé une. Il n'y a pas que l'ALÉ qui entraîne ce genre de conséquence économique.

**M. R. Clarke:** Regardez l'Ontario. C'est peut-être parce que l'Ontario a souffert plus que les autres provinces des fermetures d'usine. Il leur a peut-être fallu rationaliser leur exploitation à cause de ça.

**M. Casey:** C'est peut-être à cause de l'économie et de la récession.

**Le président:** En fait, il y a toute une entreprise de restructuration en cours et tout ce que nous disent ces messieurs est très vrai. On entend beaucoup parler de rationalisation en Ontario en ce moment.

**M. LeBlanc:** Je tiens à féliciter la Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse de nous avoir présenté un excellent mémoire. Dans le temps qui m'est imparti, je vais vous poser deux questions distinctes. J'aimerais que vous me répondiez assez rapidement à la première pour que l'on puisse consacrer plus de temps à ma deuxième question.

Ma première question se rapporte à ce que vous avez indiqué tout à l'heure au sujet de l'usine de revêtement mural. Je suis moi aussi originaire de Cap-Breton. S'il est vrai que le libre-échange n'a pas profité au Canada et s'il est vrai que notre économie s'est dégradée depuis que le libre-échange a été mis en place et que le Canada n'a pas eu la possibilité de s'adapter comme il l'aurait voulu aux changements qui ont eu lieu et qui ont été accélérés par le libre-échange, quelles sont selon vous les politiques précises de réadaptation qui ont été freinées par le fait que nous ayons signé cet accord de libre-échange? Pouvez-vous nous indiquer les politiques d'adaptation précises que, selon vous, notre pays ou une province auraient dû mettre en place pour s'adapter à une économie moderne, ce qu'ils n'ont pas pu faire en raison de l'Accord de libre-échange?

**M. R. Clarke:** Il y a tout d'abord la question de l'intervention du gouvernement. Nous avons mentionné dans notre mémoire la question de l'exportation de matières premières ou de produits semi-finis. À mon avis, le pays, et

[Texte]

added processing. We have what we call "suitcase processors" in the fishing industry. They buy the fish off the wharf and truck it to the States. We can't get the government to intervene in that. It's not saying it's because of free trade, but I guess we have to be skeptical of it. Why else could it not get involved to try to end that?

There's a question of some industries that were going to be a success story. The wall-covering plant was a clear example. Of all the things that were to be in that new industrial mall, that was going to be the success story. We lost it because the government said its hands were shackled and it couldn't get involved. We had the Yarmouth textile plant where we couldn't get the government to put some funding in it because it's international competition. I think the biggest inhibitor right now is the lack of both governments to take a leadership role in getting the economy back. We can't just let it lie in the hands of private industry.

**Mr. LeBlanc:** That's separate from the FTA blocking the government from acting.

**A witness:** Yes.

**Mr. Williams:** I would suggest that in terms of adjustment programs, the obvious ones you have to look at are in two key areas. Those are retraining and early retirement. You have to adjust people out of the work force where possible. Look at the literature on industrial restructuring. I'd refer you, for example, to an excellent book by Piore and Sabel entitled *The Second Industrial Divide*. It's a bit of a bible, together with Porter, on this stuff.

Piore and Sabel did comparative studies of different countries and looked at why some countries are successful. They looked also at different regions in different countries. They came up with basic criteria for success. One is partnerships. The second most important one was income security. The countries that have been most successful—particularly western European countries and Japan—have been in continual adjustment and industrial renewal. They do not have a single restructuring. They have been the countries that have the strongest economic security programs—not unemployment insurance but pension funds and early retirement schemes and so on, because in that kind of atmosphere where people are not terrified of losing their jobs and so on, workers and communities generally are far more receptive and willing to participate in these kinds of programs.

[Traduction]

plus particulièrement la région et la province, ont besoin de faire davantage de transformation à valeur ajoutée. Nous avons ce qu'on appelle «des transformateurs itinérants» dans l'industrie de la pêche. Ils viennent acheter le poisson sur le quai et le transportent par camion jusqu'aux États-Unis. Il n'y a pas moyen de faire intervenir le gouvernement. Sans aller jusqu'à affirmer que c'est à cause du libre-échange, on peut tout de même se poser la question. Qu'est-ce qui pourrait l'empêcher autrement d'essayer de mettre fin à ce genre de pratique?

Il y a la question des industries qui devaient faire merveille. L'usine de revêtement mural en est un parfait exemple. De tous les établissements installés au sein de cette nouvelle zone industrielle, c'est elle qui devait avoir le plus de succès. Nous l'avons perdue parce que le gouvernement nous a dit qu'il avait les mains liées et qu'il ne pouvait pas intervenir. Il y a eu l'usine textile de Yarmouth pour laquelle nous n'avons pas pu obtenir de crédits du gouvernement parce qu'il y avait une concurrence internationale. À mon avis, ce qui nous bloque surtout à l'heure actuelle, c'est que les deux paliers de gouvernements ne veulent pas prendre d'initiative pour remettre l'économie sur pied. On ne peut pas s'en remettre uniquement à l'industrie privée.

**M. LeBlanc:** C'est indépendamment du fait que l'ALÉ empêche le gouvernement d'agir.

**Un témoin:** Oui.

**M. Williams:** À mon avis, c'est dans deux secteurs clés en particulier qu'il faut envisager les programmes de réadaptation. Il s'agit du recyclage et des mises à la retraite anticipée. Il faut dans la mesure du possible aider les gens à sortir de la population active. Regardez les études qui ont été faites sur la restructuration industrielle. Je vous renvoie, par exemple, à l'excellent ouvrage de Piore et Sabel intitulé *The Second Industrial Divide*. C'est en quelque sorte la bible, avec Porter, sur la question.

Piore et Sabel ont fait des études comparatives entre différents pays et se sont demandés pourquoi certains d'entre eux réussissaient mieux que d'autres. Ils ont aussi examiné le cas de différentes régions à l'intérieur de différents pays. Ils en ont tiré les conditions essentielles de la réussite. La première est le partenariat. La sécurité du revenu vient ensuite par ordre d'importance. Les pays qui ont le mieux réussi—notamment les pays de l'Europe de l'Ouest et le Japon—procèdent constamment à des rajustements et renouvellent en permanence leur industrie. Ils ne font pas toute une restructuration d'un seul coup. Ce sont les pays qui ont les meilleurs programmes de sécurité économique—pas des programmes d'assurance-chômage, mais des fonds de pension, des mécanismes de départ anticipé à la retraite, etc., parce que dans ce type d'environnement, lorsque les gens ne sont pas terrifiés par exemple à l'idée de perdre leur emploi, les travailleurs et les collectivités sont de manière générale plus réceptifs et davantage disposés à participer à ce genre de programme.



[Text]

[Translation]

• 1550

Part of what we are trying to say here is that you cannot just look at this in terms of the FTA, because as a country, Canada has been on a low-wage strategy for 10 years, since the 1981 recession. The rest of the problem, of course, is the deficits and the inability of government to put those programs in place. Everyone, from the Macdonald commission to whoever has called for, for example, a total restructuring of income security in Canada around this issue, and in particular the guaranteed annual income, has said so.

If those kinds of restructurings on the income security side had taken place, then I don't think we would have the same kind of resistance that we have at the community level and so on. There is a tremendous amount of talk about retraining, of course, and we went through the constitutional process on this issue among others. We have yet to see the retraining programs in place on the scale at which they are needed. The particular issue in the Atlantic region, as you are well aware, will be: retraining for what? If we just have retraining and it is not linked to strategic interventions to know actually what the jobs will be, where are we going to go?

Those are the two issues.

**Mr. LeBlanc:** You were saying that in those areas the government is inhibited because of the free trade agreement, not because it lacks the will or has other priorities. It is because of the free trade agreement that the government is not acting in the two areas of retraining and—

**Mr. Williams:** No. We are saying that in the area of retraining, the inhibition that it has been a larger policy framework.

**Mr. LeBlanc:** That is my point.

**Mr. Williams:** As for what Rick was talking about, in the case of industrial strategy, actual intervention on the ground, which in the Atlantic region is going to be crucial in order to make the training meaningful, we are directly inhibited by the NAFTA more so than the FTA.

**Mr. LeBlanc:** I think I now understand the connection you are making.

My other question has to do with the maquiladora program, which you talked about on page 10 and 11 of your brief. I must say that I am very sympathetic to the concerns that a lot of people have raised about the desperate conditions in the maquiladora zone and the low wages, the lack of any kind of enforced environmental standards, and the outright exploitation of labour that appears to be taking place in that zone.

I am troubled when I wrestle with the task of how to respond to that problem and problems like it, which I suspect are existing in many other places in the Third World, where in a sense the only way they can get themselves out of the desperate conditions they live in is to allow this exploitation for very low wages of their work force. I wonder how you deal with that situation and how you can justify, I guess, not participating at all in negotiations with Mexico. I guess maybe

Ce que nous essayons de dire ici c'est qu'il ne faut pas examiner la question seulement du point de vue de l'ALÉ, car cela fait 10 ans, depuis la récession de 1981, que le Canada a une stratégie de faibles salaires. Le problème vient aussi, bien sûr, des déficits et de l'incapacité du gouvernement à mettre en place ces programmes. Tous l'ont dit, de la commission Macdonald aux autres qui, par exemple, ont préconisé une restructuration totale du système de sécurité du revenu au Canada, et en particulier un revenu annuel garanti.

Si on avait procédé à cette restructuration de la sécurité du revenu, nous ne verrions pas autant d'opposition à la base. On parle énormément de recyclage professionnel, bien sûr, et il en a été question, entre autres, dans le cadre des débats constitutionnels. On attend toujours de voir des programmes de recyclage professionnel de l'ampleur nécessaire. Dans les Maritimes, comme vous le savez bien, la question qui se pose est celle-ci: se recycler pour faire quoi? Si on se contente de prévoir le recyclage, sans le lier à des interventions stratégiques qui permettront de savoir exactement quels seront les emplois disponibles, que pouvons-nous faire?

Ce sont là les deux problèmes.

**M. LeBlanc:** Vous dites que dans ces secteurs le gouvernement a les mains liées à cause de l'Accord de libre-échange, et non parce qu'il manque de volonté ou parce qu'il a d'autres priorités. C'est à cause de l'Accord de libre-échange que le gouvernement n'agit pas dans le domaine du recyclage et...

**M. Williams:** Non. Nous disons qu'en matière de recyclage professionnel, la principale entrave est celle des politiques en place.

**M. LeBlanc:** C'est ce que je veux dire.

**M. Williams:** Quant à ce que disait Rick, à propos de la stratégie industrielle, et d'une intervention concrète sur le terrain, qui sont essentielles dans les Maritimes si l'on veut que la formation professionnelle ait un sens, c'est davantage l'ALÉNA que l'ALÉ qui présente un obstacle.

**M. LeBlanc:** Je crois que je comprends maintenant le lien que vous établissez.

J'ai une autre question concernant le programme des maquiladoras, que vous mentionnez aux pages 10 et 11 de votre mémoire. Je dois dire que je comprends parfaitement les inquiétudes que beaucoup ont exprimées concernant les conditions déplorables dans les zones des maquiladoras, les faibles salaires, l'absence de toute application des normes environnementales, et l'exploitation sans retenue de la main-d'oeuvre qui semble se pratiquer dans cette zone.

Je ne sais pas comment réagir devant ce problème et d'autres semblables qui, j'imagine, surviennent ailleurs dans le Tiers Monde, où il semble que la seule solution pour permettre aux populations de sortir des conditions désespérées dans lesquelles elles vivent est justement de permettre cette exploitation de la main-d'oeuvre rémunérée à des salaires dérisoires. Je me demande comment vous résolvez ce problème et comment vous justifiez votre refus

[Texte]

that is not your exact position, but the maquiladora zone exists now. It seems in principle—and I don't like this particular agreement—that as a way of getting some leverage on improving and raising the standards in Mexico, you almost have to have them brought in through some kind of trade arrangement.

I would like to ask you what you think of that line of argument, because it is a serious problem and it is not one that is going to go away.

**Mr. R. Clarke:** I am not confident that NAFTA is going to address your concerns. We do point out on page 13 that we would actively support negotiations with countries like Mexico on trade arrangements that were not based on permanent exploitation of cheap labour and denial of human rights. I think if we had the jobs to give away, if we didn't have the unemployment as we had in the plant closures, I would personally still have concerns if we were going to go to an area, as we see in the maquiladora area of Mexico, and exploit people. I don't think that's a role Canada should be in. If they are doing it solely for the transnationals, to move their operations around the world where they can exploit cheap labour and human rights standards, I don't think that's an area we ought to be in.

• 1555

If your concern is how we address that, I think the negotiators can address it. Probably, with a conscience, walking through the maquiladora area to see what people are living in would be a good start, rather than maybe at arm's length. I don't know if they've actually been in that area. I personally haven't, but I've seen some of the documentation and some of the films that are coming out of it. I don't think we're doing humanity justice by being a participant in the exploitation of not only workers, but children also.

**Mr. Williams:** Could I add to that one other point. Whenever Canadians have expressed concerns about losing sovereignty, we're constantly told to look at the European Community and are asked why we aren't courageous and so on like them.

The European Community is built around a charter. The European Community has within it southern countries that are as poor relative to the north as Mexico is, perhaps, relative to the north in North America. But they guarantee trade union rights; they guarantee income security programs. In other words, they're raising the overall standard for everyone. In Europe you'll find that, for example, the movement towards European Community, towards integration, is broadly supported by the labour movement.

**Mr. LeBlanc:** It's also true, just to conclude, that there are transfers of financial resources that are going from the high-wage industrialized countries of Europe to the low-wage, less industrialized countries of Europe. Is that not correct?

**Mr. Williams:** Absolutely. And there are regional development programs built in.

[Traduction]

total de participer aux négociations avec le Mexique. Ce n'est peut-être pas là votre position exacte, mais la zone des maquiladoras existe. Bien que je n'aime pas cet accord en particulier, il me semble que le principe était que pour essayer d'améliorer les normes de vie au Mexique, il fallait presque en passer par ce type d'accord commercial.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de cet argument, car le problème est grave et il ne va pas disparaître de lui-même.

**M. R. Clarke:** Je ne pense pas que l'ALÉNA va résoudre ces problèmes. Nous faisons remarquer à la page 13 que nous appuierions activement des négociations avec des pays comme le Mexique en vue d'arriver à des accords commerciaux qui ne seraient pas basés sur l'exploitation permanente d'une main-d'œuvre bon marché et sur le déni des droits de la personne. Même si nous avions des emplois en quantité, si nous n'avions pas de chômage suite aux fermetures d'usine, personnellement je demeurerais inquiet à l'idée d'aller dans une région, comme on l'a fait dans la zone des maquiladoras au Mexique, pour y exploiter la population. Il me semble que ce n'est pas un rôle pour le Canada. Si on le fait dans le seul intérêt des transnationales, pour leur permettre de déplacer leurs opérations d'un point à l'autre du monde, afin qu'elles puissent exploiter une main-d'œuvre bon marché et faire fi des droits de la personne, nous ne devrions pas prendre part à cela.

Si l'on cherche à régler le problème, je crois qu'il faut se tourner vers les négociateurs. Il faudrait peut-être commencer par aller se rendre compte sur place dans la région des maquiladoras, des conditions de vie de la population, au lieu de garder ses distances. J'ignore s'ils y sont déjà allés. Personnellement, je ne connais pas la région, mais j'ai déjà vu des documents et des films sur le sujet. Je ne crois pas que ce soit rendre justice à l'humanité que de participer non seulement à l'exploitation des travailleurs mais aussi à celle des enfants.

**M. Williams:** J'aimerais ajouter une observation à cela. Lorsque les Canadiens disent craindre de perdre leur souveraineté, on leur répond constamment de prendre exemple sur la Communauté européenne et on leur demande pourquoi nous n'avons pas le même courage que les Européens.

La Communauté européenne se fonde sur une charte. Elle comprend des pays du Sud qui sont peut-être aussi pauvres par rapport au Nord que le Mexique par rapport à l'Amérique du Nord. Mais la Communauté garantit les droits des travailleurs de même que les programmes de sécurité du revenu. En d'autres termes, on améliore le niveau de vie pour tout le monde. En Europe, par exemple, le mouvement vers la communauté européenne, vers l'intégration, est largement appuyé par le mouvement syndical.

**M. LeBlanc:** Il est vrai aussi, pour conclure, qu'il y a des transferts de ressources financières des pays européens industrialisés, à fort niveau de salaire, vers les pays moins industrialisés où les salaires sont plus bas. N'est-ce pas vrai?

**M. Williams:** Absolument. Et cela va de pair avec des programmes de développement régional.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** So going that route would imply, to follow your reasoning, some transfers from the United States and Canada to raise their wages and their labour standards.

**Mr. Williams:** Right. But the overall argument we're making here is that under that kind of process there'll be a payoff. The basic development will take place there, they will become consumers of goods, they'll have the resources and so on, and over time. . .

**Mr. LeBlanc:** Yes.

**Mr. R. Clarke:** If we didn't have the maquiladora as an example, you could talk about what would happen. That's a clear example of what's happening to workers and to their families. You see them living in the packing crates that the equipment comes in, with no electricity, no running water, no sewers. It's not illusion. We know there are people being exploited. Just to negotiate a deal and say, some day down the road things will get better. . .

My belief is that when some day down the road things get better and when those workers do get organized into strong unions, perhaps, and start demanding better conditions, higher wages, then we'll be talking about a deal with Brazil or somewhere else where they can go in and exploit cheap labour elsewhere again. I think that's what's happening here. It's the transnationals that are calling the tune on this.

**The Chairman:** Thank you. I think the committee would be kidding themselves if they didn't acknowledge that what you just spoke of has already started to happen in the Caribbean.

I thank the Nova Scotia Federation of Labour for coming forward today with, again, a presentation that opened it up for intelligent debate. Thank you.

**Mr. R. Clarke:** Thank you very much.

• 1600

**The Chairman:** We move now on the agenda to the ad hoc presentations. Five groups have indicated they'd like to make presentations to the committee.

First of all, I'll indicate to the committee that the New Democratic Party was to be represented today by Chris Axworthy. Unfortunately, Chris's father passed away yesterday, so Brian Gardiner was able to come in and substitute for part of the day, but Brian has commitments back in Ottawa so he had to leave very quickly. That's why we're short at the NDP, but I think everyone can understand why Mr. Axworthy couldn't be here.

The way the presentation works is that each of you will have approximately 10 minutes to read your brief. If your brief is longer than that, you can request that it be read into the record. If you want to present the brief and you use less than 10 minutes, then it's possible for the members to ask one or two clarifying points in your presentation.

First up is Stephen Ellis and Archie Kennedy. They represent an organization called Humans Against Resource Deprivation.

[Translation]

**M. LeBlanc:** Ainsi, si l'on suit votre raisonnement, il faudrait que les États-Unis et le Canada consentent des transferts pour faire augmenter les salaires et améliorer les conditions de travail.

**M. Williams:** Exactement. Mais nous expliquons ici que ce genre de processus rapporterait. Le pays se développera, la population consommera, aura les ressources voulues, etc, et avec le temps. . .

**M. LeBlanc:** Oui.

**M. R. Clarke:** Si nous n'avions pas l'exemple des maquiladoras, on pourrait parler de ce qui va se produire. Nous avons là un exemple clair de ce qu'il adviendrait des travailleurs et de leurs familles. On les voit vivre dans les caisses d'emballage qui ont contenu le matériel, sans électricité, sans eau courante, sans égouts. Ce n'est pas une illusion. Nous savons que ces gens sont exploités. Si l'on se borne à négocier une entente en disant, à un moment ou à un autre, la situation s'améliorera. . .

À mon avis, lorsqu'à un moment quelconque le sort des gens se sera amélioré et que les travailleurs se seront organisés, se seront constitués en syndicats forts et commenceront peut-être à exiger de meilleures conditions de travail et des salaires plus élevés, on commencera alors à penser à une entente avec le Brésil ou avec un autre pays où l'on pourra à nouveau exploiter de la main-d'oeuvre à bon marché. Je crois que c'est ce qui se passe ici. Ce sont les transnationales qui donnent le ton.

**Le président:** Je vous remercie. Je crois que le comité refuserait de voir la vérité s'il n'admettait pas que ce que vous venez de décrire a déjà commencé à se produire dans les Antilles.

Je remercie la Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse d'être venue aujourd'hui nous présenter à nouveau un exposé qui a engendré un débat très intéressant. Merci.

**M. R. Clarke:** Merci beaucoup.

**Le président:** Nous passons maintenant aux exposés ponctuels. Cinq groupes ont demandé à être entendus par le comité.

Je voudrais tout d'abord signaler au comité que le Nouveau Parti démocrate devait être représenté aujourd'hui par Chris Axworthy. Malheureusement, le père de Chris est décédé hier; Brian Gardiner a pu venir le remplacer pendant une partie de la journée, mais Brian a d'autres engagements à Ottawa et il a donc dû partir très rapidement. C'est pourquoi il nous manque un NPD, mais vous comprenez tous pourquoi M. Axworthy n'a pas pu venir.

Pour ces exposés ponctuels, vous aurez chacun une dizaine de minutes pour lire votre mémoire. Si ce temps ne suffit pas, vous pouvez demander que le mémoire soit porté au compte rendu. Si vous voulez présenter le mémoire en moins de 10 minutes, les députés peuvent alors vous poser une ou deux questions sur votre exposé.

Nous allons commencer par Stephen Ellis et Archie Kennedy. Ils représentent une organisation appelée «Humans Against Resource Deprivation».

[Texte]

**Mr. Stephen Ellis (Humans Against Resource Deprivation):** I was here this morning. First of all, if you folks wouldn't mind introducing yourselves and perhaps state not only your place of origin, but also what your occupations are, we're here to tell you what we're doing and we would very much appreciate if you would do that before we begin.

**Mr. Casey:** I'm a member of Parliament from Cumberland County and Colchester County. I also operate a small business.

**Mr. LeBlanc:** I'm a member of Parliament for Cape Breton Highlands—Canso.

**The Chairman:** My name is Pat Sobeski. I'm the member of Parliament for Cambridge from southern Ontario. Before this, I was in the human resources business.

**Mr. Ellis:** We are an anti-poverty group in Nova Scotia.

I would like to preface my introduction with a warning, I guess you'd call it. We represent very much the anger and frustration of those who are very much marginalized by the system, and that's why we've chosen to appear before you today.

Because of the nature of our work, we're face to face with how this system affects people every day. It's important for you to understand where we're coming from. At the risk of sounding cliché, we are your future here and our anger is real. The level of poverty in this province and in our region in general is massive and growing.

I have a few words to say and then my partner will speak.

We are here today because the world system is in crisis. The unprecedented economic boom that characterized the first few decades after the Second World War brought in a period of trade and internationalization of production never before seen in the world. Growth during this period was steady and crises seemed a relic of the past.

The last 20 years, however, have left western economists dumbfounded in the face of recession after recession. Global competition has made the move towards protectionist trading blocs one response to the global crunch for profits. The rush towards consolidating a North American Free Trade Agreement must be understood in this light.

• 1605

In Canada, the global crisis can best be seen on the front lines in the war against poverty. Government austerity and neglect have left people hungry in the face of market failure in every city in North America, and Halifax is no exception.

North American free trade is an attempt to better the terms of exploitation of workers and the environment within the confines of a single trading bloc. Mr. Bush has stated his desire to extend this zone to the tip of South America and even to eastern Europe. NAFTA is but one attempt to deal with the world crisis.

[Traduction]

**M. Stephen Ellis (Humans Against Resource Deprivation):** J'étais là ce matin. Tout d'abord, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, il serait bon que vous vous présentiez en indiquant non seulement l'endroit d'où vous venez, mais aussi vos activités; nous sommes là pour vous expliquer ce que nous faisons et nous vous serions très reconnaissants de faire cela avant que nous ne commencions.

**M. Casey:** Je suis député du comté de Cumberland et du comté de Colchester. J'ai également une petite entreprise.

**M. LeBlanc:** Je suis député de Cap-Breton Highlands—Canso.

**Le président:** Je m'appelle Pat Sobeski. Je suis député de Cambridge, dans le sud de l'Ontario. Auparavant, je travaillais dans le domaine des ressources humaines.

**M. Ellis:** Nous sommes un groupe anti-pauvreté en Nouvelle-Écosse.

Je voudrais faire précéder mon introduction d'un avertissement, si je puis dire. Nous représentons essentiellement la colère et la frustration de ceux qui sont en marge du système; c'est pour cette raison que nous avons demandé à comparaître devant vous aujourd'hui.

De par la nature de notre travail, nous sommes chaque jour confrontés aux effets de ce système sur la population. Il est important que vous sachiez dans quel contexte nous nous plaçons. Même si c'est un cliché, je dois dire que nous sommes votre avenir ici et que notre colère est réelle. Le niveau de pauvreté dans cette province et dans notre région en général est considérable et s'aggrave.

Je vais dire quelques mots et mon associé continuera.

Nous sommes ici aujourd'hui parce que le monde entier est en crise. Le boum économique sans précédent qui a marqué les premières décennies après la Deuxième Guerre Mondiale a engendré une période de commerce et d'internationalisation de la production jamais observée auparavant. La croissance a été régulière pendant toute cette période et les crises semblaient un vestige du passé.

Cependant, au cours des 20 dernières années, les économistes occidentaux sont restés impuissants devant les récessions successives. La concurrence mondiale est telle que l'on cherche à établir des blocs commerciaux protectionnistes pour s'assurer une part des profits de plus en plus rares. C'est sous ce jour qu'il faut voir l'élaboration précipitée d'un accord de libre-échange nord-américain.

Au Canada, c'est sur les premières lignes de la guerre contre la pauvreté que l'on s'aperçoit le mieux de la crise mondiale. Les politiques d'austérité et la négligence des gouvernements ont semé la misère et la faim dans toutes les villes d'Amérique du Nord, et Halifax ne fait pas exception à la règle.

Le libre-échange nord-américain vise à améliorer les conditions d'exploitation des travailleurs et de l'environnement dans les limites d'un bloc commercial uni. M. Bush a déclaré qu'il souhaitait étendre cette zone jusqu'à la pointe de l'Amérique du Sud et même jusqu'à l'Europe de l'Est. L'ALÉNA représente une tentative parmi d'autres de résoudre la crise mondiale.



[Text]

This is an agreement that seeks to maximize profits at the expense of working people, the poor, and the environment. We, as anti-poverty activists, oppose the Tory bosses' cartel and seek alternatives to a system that increasingly breeds hunger and despair. We, as union activists, anti-poverty activists, feminists, and anti-racists must work together and create alternatives to a system that no longer cares for its own.

The fight for services and for the rights of those who are oppressed by the system must begin now. The challenge ahead is not inconsiderable. NAFTA is nearly a done deal. The only recourse we have is that of solidarity and internationalism. We must work together as progressive forces for change at the local level and, equally as important, create links of solidarity and cooperation across borders with workers and the poor in the U.S. and Mexico.

We believe it's vital to do so if we're serious about countering an agreement that seeks to attack our standard of living and about creating an international solution to an international crisis. It's the links we make today that will ensure our rights for tomorrow. We, as workers on the front line against poverty, want to work with progressive forces to build an effective means of fighting back against the assault on our lives and work toward a common vision of a more just society.

**Mr. Archie Kennedy (Humans Against Resource Deprivation):** We're a group of poor people who fight against poverty and the causes of poverty. We've developed out of a need to address our concerns, out of a need for a political voice for poor people. We can fight local concerns and have successfully forced municipalities to change oppressive policies. We're now organizing against provincial cohabitation regulations that are sexist and that intrude in the lives of single parents.

However, our most oppressive problems emanate from national and international forces that have declared war on the poor. We feel that it's important to recognize this fact. It's important to recognize that the state is becoming increasingly violent, as we've seen in the recent mini budget and the new UI regulations that will give tremendous leverage to employers over workers.

It's our interest to work nationally and internationally. This is necessary since our problems originate on this level. It's our intent to connect with our sisters and brothers in the union movement and anti-poverty groups, and with all organizations that represent people under attack. We intend to develop processes and analyses to understand and work against what seems to be the Goliath facing us. No matter what specific local or parochial issue we're concerned with, beneath them all there's an undercurrent of the laissez-faire marketplace.

[Translation]

Nous avons là un accord qui vise à maximaliser les profits aux dépens des travailleurs, des pauvres et de l'environnement. Nous qui luttons contre la pauvreté, nous opposons au cartel des patrons conservateurs et cherchons à trouver des solutions de rechange à un système qui engendre de plus en plus la faim et le désespoir. Nous sommes des militants syndicaux, des militants anti-pauvreté, des féministes, des adversaires du racisme et nous devons unir nos forces pour trouver des solutions de remplacement à un système qui ne protège plus ses membres.

C'est maintenant qu'il faut commencer à lutter pour obtenir les services nécessaires et faire respecter les droits des opprimés. Le défi à relever est considérable. L'accord est presque signé. Le seul recours qui nous reste est celui de la solidarité et de l'internationalisme. Toutes les forces progressistes doivent collaborer pour parvenir à un changement au niveau local et, ce qui est tout aussi important, créer des liens de solidarité et de coopération par-delà les frontières avec les travailleurs et les pauvres des États-Unis et du Mexique.

Pour nous, ce travail est vital si nous voulons vraiment nous opposer à un accord qui va saper notre niveau de vie et si nous tenons à donner une solution internationale à une crise internationale. Ce sont les liens que nous tissons aujourd'hui qui détermineront nos droits de demain. Nous luttons en première ligne contre la pauvreté et nous voulons coopérer avec les forces progressistes pour réussir à repousser les attaques lancées contre nos vies et parvenir à une vision commune d'une société juste.

**M. Archie Kennedy (Humans Against Resource Deprivation):** Nous sommes un groupe de personnes pauvres qui luttent contre la pauvreté et ses causes. Nous existons parce qu'il fallait tenter de répondre à nos problèmes, parce qu'il fallait donner une voix politique aux pauvres. Nous pouvons lutter sur le plan local et nous avons réussi à obliger certaines municipalités à modifier des politiques oppressives. Nous nous organisons maintenant pour combattre une réglementation provinciale sur la cohabitation qui est sexiste et représente une ingérence dans la vie des familles monoparentales.

Cependant, nos problèmes fondamentaux émanent des forces nationales et internationales qui ont déclaré la guerre aux pauvres. Il est important de le reconnaître. Il est important de reconnaître que l'État devient de plus en plus violent, comme l'a montré récemment le mini-budget et la nouvelle réglementation de l'assurance-chômage qui donne un pouvoir énorme aux employeurs sur les travailleurs.

Nous voulons travailler à l'échelle nationale et internationale. C'est indispensable puisque c'est de là que proviennent nos problèmes. Nous avons l'intention d'établir des liens avec nos confrères et nos consœurs du mouvement syndical des groupes anti-pauvreté ainsi qu'avec toutes les organisations représentant les personnes victimes du système. Nous voulons élaborer des processus et des analyses pour comprendre la situation et nous opposer au Goliath qui nous fait face. Quelles que soient les difficultés locales ou les affaires de clochets qui nous préoccupent, elles sont toutes sous-tendues par la même politique de laissez-faire économique.

[Texte]

To the business community, our perspective must be seen as unacceptable and perhaps sound alien. The fact is that it's you who are forcing us to organize in a meaningful way. We are your own creation. As time passes, you'll find that organizations like HARD are more the rule than the exception or anomaly.

This isn't a time for timidity or apologizing for the system. It's a time to fight back. In blind arrogance, business people and politicians talk about economic arrangements in purely monetary terms. They talk as if it's some large abstract game. They talk about the value of the dollar, trade arrangements, the deficit, and so on. They never talk about the consequences of these arrangements in real terms. They refuse to look at food banks, social ills, and a growing welfare population.

Because they do so, poverty is increasing every day. They have nothing but contempt for so-called welfare bums, and at the same time they fly first class, drinking martinis courtesy of the taxpayer. Ivory tower business-oriented talk is a game, a dangerous economic game, that has devastating consequences for the lives of millions of Canadians. This forum itself is part of that game, which we are reluctantly taking part in at this very moment.

• 1610

We're here to tell you that you are in for a large dose of reality. We're being forced against the wall. We will all have to live with the consequences at the end of the day. You've declared war on us and we have no choice, not only because of NAFTA but because of the whole game that NAFTA's part of. It's already declaring its winners and losers. It's a game that's alienating us and literally starving us.

Keynesianism and Fordism have given way to a marketplace of extreme competitiveness. We are the casualties of this new paradigm. It appears that we are in a new era of grabbing what you can and taking care of yourself. We will have to adapt to this new spirit, but on a collective basis.

Thank you.

**The Chairman:** For the record, when was your organization founded? Is it unique to Halifax? What's the membership?

**Mr. Kennedy:** It's a relatively new organization. We formed last January and we work mostly in the metro area. However, we're expanding and making wings across the province. We want to go national as well.

**The Chairman:** Okay, thank you, Mr. Ellis and Mr. Kennedy. There are no questions.

**Mr. LeBlanc:** There's no time?

**The Chairman:** There's time for a short question if you do have one.

[Traduction]

Pour le monde des affaires, notre point de vue doit être tout à fait inacceptable et même paraître étrange. C'est vous qui nous forcez à nous organiser véritablement. Nous sommes votre propre création. Au fur et à mesure que le temps passe vous verrez que les organisations comme HARD deviennent plus la règle que l'exception.

Ce n'est plus le moment d'être timorés ou de trouver des excuses au système. C'est le moment de riposter. Dans leur arrogance aveugle, les gens d'affaires et les politiciens parlent de dispositions économiques en termes purement monétaires. Ils en parlent comme s'il s'agissait d'un vaste jeu abstrait. Ils discutent de la valeur du dollar, des ententes commerciales, du déficit, etc. Ils ne parlent jamais des conséquences réelles de ces dispositions. Ils refusent de voir les banques alimentaires, les maux sociaux et le nombre croissant d'assistés sociaux.

De ce fait, la pauvreté augmente chaque jour. Ces personnes n'éprouvent que du mépris pour les soit-disant quêtueux sur le bien-être, et en même temps, ils voyagent en première classe, en buvant des martinis, aux frais du contribuable. Les pourparlers d'affaires dans une tour d'ivoire représentent un jeu, un jeu économique dangereux, qui a des conséquences dévastatrices sur la vie de millions de Canadiens. Ce forum fait partie de ce jeu auquel nous participons avec réticence en ce moment même.

Nous sommes venus vous dire que l'on va vous administrer une forte dose de réalité. Nous sommes au pied du mur. Nous allons tous devoir supporter les conséquences enfin de compte. Vous nous avez déclaré la guerre et nous n'avons pas le choix, non seulement à cause de l'ALÉNA mais à cause du vaste jeu dont l'ALÉNA fait partie. On connaît déjà les gagnants et les perdants. C'est un jeu qui nous exclut et qui, littéralement, nous affame.

Les théories de Keynes et de Ford ont fait place à un marché de compétitivité extrême. Nous sommes les victimes de ce nouveau paradigme. Nous semblons entrer dans l'ère du chacun pour soi. Nous allons devoir nous adapter à ce nouvel esprit, mais d'une façon collective.

Merci.

**Le président:** Pour notre compte rendu, quand votre organisation a-t-elle été fondée? Ne se trouve-t-elle qu'à Halifax? Combien de membres avez-vous?

**M. Kennedy:** C'est une organisation relativement nouvelle. Nous nous sommes constitués en janvier dernier et nous travaillons essentiellement dans la région métropolitaine. Cependant, nous prenons de l'expansion dans le reste de la province. Nous voulons ensuite passer à l'échelle nationale.

**Le président:** Très bien, merci, monsieur Ellis et monsieur Kennedy. Il n'y a pas de question.

**M. LeBlanc:** Nous n'avons pas le temps?

**Le président:** Nous avons le temps pour une petite question, si vous en avez une.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** I have a question. I think that both of you speak for a large number of people who, as you mentioned, are alienated by the changes that are occurring not only in NAFTA but in Canada and world-wide. I'd like to know if you'd be willing briefly to share how you got where you are at with this state of activism.

**Mr. Kennedy:** On a personal...?

**Mr. LeBlanc:** Yes, personal.

**Mr. Kennedy:** I had a job where I worked as an advocate on a case-by-case basis with people who had problems with the welfare system. Out of that I organized the organization. The people I worked with who were victimized by the system organized the organization out of common concerns. Because of this I was fired from my job, and since then I've been unemployed. So I'm genuinely a poor person.

**Mr. LeBlanc:** How long have you been unemployed?

**Mr. Kennedy:** Since last spring.

**Mr. LeBlanc:** Okay. Stephen?

**Mr. Ellis:** As I stated earlier, it's generally the people responsible for ramming NAFTA down our throats who have forced me to be an activist. These are people who have an absolute disdain for the common person and what they have to say about such things. I don't consider myself an exception at this point. I notice from day to day a larger number of people who are sharing my opinion about the process. I'm just one of those who is choosing to organize in defence of our rights, and it's the most important thing we have to deal with. I believe that the reality of poverty, which is right in our faces every day, has not been addressed today. I think that's typical.

You might look at me as some sort of space alien at this point, but do you really think it was a lack of family values that made Los Angeles burn? These are very real situations, and you have to take us seriously.

**The Chairman:** Thank you for coming forward.

Next is Dr. Alex Michalos, and he has prepared a brief which I believe has been distributed.

• 1615

**Dr. Alex Michalos (Visiting Scholar, Institute for the Study of Women, Mount Saint Vincent University):** I appreciate the subcommittee giving ordinary citizens the opportunity to comment on the proposed NAFTA.

Generally speaking, my brief comments concern two issues related to sovereignty and the environment. Former President Ron Reagan once called the Canada-U.S. deal "a new economic constitution for North America". Taken together, I regard the original deal and the proposed NAFTA as a new constitution for Canada with deeply disturbing and profoundly dangerous implications for our culture, our sovereignty and economy.

[Translation]

**M. LeBlanc:** J'ai une question. Je crois que vous représentez tous deux un grand nombre de gens qui, comme vous l'avez dit, se trouvent exclus par les changements qui interviennent, non seulement dans le cadre de l'ALÉNA, mais dans l'ensemble du Canada et dans le monde entier. J'aimerais que vous nous disiez rapidement comment vous en êtes arrivés à mener ce type d'action.

**M. Kennedy:** Du point de vue personnel...?

**M. LeBlanc:** Oui, personnellement.

**M. Kennedy:** J'avais un travail où je défendais sur une base ponctuelle des personnes ayant des difficultés avec le régime d'assistance sociale. C'est à partir de là que j'ai monté l'organisation. Les personnes avec qui je travaillais et qui étaient victimes du système se sont regroupées dans l'organisation, du fait de leurs préoccupations communes. J'ai de ce fait été renvoyé de mon emploi et je suis chômeur depuis. Je suis donc un vrai pauvre.

**M. LeBlanc:** Depuis combien de temps êtes-vous au chômage?

**M. Kennedy:** Depuis le printemps dernier.

**M. LeBlanc:** Merci. Stephen?

**M. Ellis:** Comme je l'ai dit tout à l'heure, ce sont dans l'ensemble ceux qui nous ont imposé l'ALÉNA qui m'ont contraint à devenir militant. Ces personnes dédaignent totalement les gens ordinaires et ne se soucient nullement de ce qu'ils ont à dire. Je ne crois pas faire exception à cet égard. Les personnes qui partagent mon opinion sur le processus sont chaque jour plus nombreuses. Je fais simplement partie de ceux qui choisissent de s'organiser pour défendre leurs droits, et c'est ce qu'il y a de plus important pour nous. La réalité de la pauvreté, à laquelle nous sommes confrontés tous les jours, n'a pas été abordée aujourd'hui. Je trouve que c'est typique.

Vous pouvez me regarder comme si j'étais un martien, mais pensez-vous réellement que ce soit l'absence des valeurs familiales qui ait mis le feu à Los Angeles? Ce sont des situations réelles, et vous devez nous prendre au sérieux.

**Le président:** Merci d'être venus.

Nous allons entendre ensuite M. Alex Michalos qui a préparé un mémoire qui a, je crois, été distribué.

**M. Alex Michalos (professeur invité, Institute for the Study of Women, Mount Saint Vincent University):** Je tiens à remercier le sous-comité de donner la possibilité aux citoyens ordinaires de présenter leur point de vue sur le projet d'Accord de libre-échange nord-américain.

D'une façon générale, mes commentaires porteront sur deux questions en rapport avec la souveraineté et l'environnement. L'ancien président Ronald Reagan qualifia un jour l'entente Canado-américaine de «nouvelle constitution économique pour l'Amérique du Nord». Je considère l'accord d'origine et le futur ALÉNA pris ensemble comme une nouvelle constitution pour le Canada, qui a des répercussions très inquiétantes et profondément dangereuses pour notre culture, notre souveraineté et notre économie.

[Texte]

In fact, these two deals seem to be a clear attempt by three neo-conservative governments to ensure that any future governments in North America will be obliged to design public policy and programs, subject to the conservative constraints legislated in these treaties. Figuratively speaking, it's an attempt to make Adam Smith's mythical invisible hand not only visible but also armed.

I will not belabour the point, but I think only the worst federal government in our history would try to ram this legislation through Parliament with a few short days of discussion without making the official text widely available to all Canadians. Coming on the heels of months of public discussions of our other proposed new Constitution, not to mention the colossal failure of the Canada-U.S. trade deal, the contrasts in secrecy and dispatches with which NAFTA has been treated are breathtaking.

I said earlier that NAFTA, like the Canada-U.S. deal, has dangerous implications for our culture. Some years ago, a couple of sociologists wrote a book citing 160 different definitions of culture. So one should not expect easy communication in this area. In my view, the word "culture" has a broad meaning, designating all those institutions, artifacts, practices, beliefs, and attitudes that give a community of people a distinctive way of living, being and doing. To view the authors of the two trade deals, the word "culture" has a narrow meaning, designating primarily artistic creations like literature, film, drama and music.

In both deals, so-called cultural industries in the narrow sense of the term are allegedly excluded from consideration, though in fact subsidies to such industries may be attacked with countervailing duties to other industries. So even in the narrow sense of the term, culture is on the table in both deals.

At any rate, what I want to stress here is that from the point of view of a broad definition of culture, both deals threaten Canadian culture. When a deal is made that affects people's jobs, businesses, incomes, social security, lifestyle and even whole communities, the government and the Prime Minister, in particular, must not pretend that it's merely "a commercial deal cancellable on six months' notice".

Ways of making a living are also ways of living. For people living in rural communities and fishing villages, farming and fishing are commercial and cultural industries. The same may be said for virtually all of our industries. Insofar as the trade deals restructure our commercial industries, they will also restructure our culture. More precisely, they will remake Canada in the image of the United States through a process that has clearly been under way since January 1989.

I also said earlier that NAFTA, like the Canada-U.S. deal, has dangerous implications for our sovereignty. Those who oppose the first deal claimed, and still claim, for example, that Canadian sovereignty was weakened because

[Traduction]

En fait, il est clair que les trois gouvernements néo-conservateurs cherchent par ces deux accords à contraindre tous les futurs gouvernements d'Amérique du Nord à définir leur politique et leurs programmes publics en fonction des contraintes conservatrices instituées dans ces traités. En termes figuratifs, c'est essayer de rendre la main invisible mythique d'Adam Smith non seulement visible mais aussi armée.

Je ne m'attarderai pas davantage sur ce point mais j'estime que ce gouvernement fédéral est le pire de notre histoire pour imposer ainsi une loi au Parlement, après quelques jours de discussion à peine et sans mettre le texte officiel à la disposition de tous les Canadiens. Juste après des mois de discussions publiques sur l'autre nouvelle constitution que l'on nous proposait, sans parler de l'échec colossal de l'accord commercial canado-américain, l'ALÉNA a été traité avec une rapidité et en secret qui, par comparaison, paraissent absolument extraordinaires.

J'ai déjà dit que, comme l'accord canado-américain, l'ALÉNA avait des répercussions dangereuses pour notre culture. Il y a quelques années, deux sociologues ont écrit un livre donnant 160 définitions différentes de la culture. Il ne faut donc pas s'attendre à des communications faciles dans ce domaine. D'après moi, le mot «culture» a un sens très large, et désigne toutes les institutions, les réalisations artistiques, les pratiques, les croyances et les attitudes qui donnent à une communauté de personnes une façon de vivre, d'être et d'agir particulière. Pour les auteurs des deux accords commerciaux, le mot «culture» a un sens très étroit et désigne essentiellement les créations artistiques comme la littérature, le cinéma, le théâtre et la musique.

Dans les deux accords, les industries dites culturelles au sens étroit du terme sont censées être exclues de toute considération, quoique les subventions qui leur sont accordées puissent être attaquées par des droits compensateurs sur d'autres industries. Ainsi, même au sens étroit du terme, la culture est touchée dans les deux accords.

Quoi qu'il en soit, je tiens à souligner ici que selon une vaste définition de la culture, les deux accords menacent la culture canadienne. Lorsque l'on conclut un accord qui touche les emplois, les entreprises, les revenus, la sécurité sociale, le mode de vie de la population et même des communautés entières, le gouvernement et le premier ministre, en particulier, ne doivent pas prétendre qu'il s'agit seulement d'«une entente commerciale qui peut être annulée avec un préavis de six mois».

La façon dont on gagne sa vie représente aussi un mode de vie. Pour ceux qui habitent dans des collectivités rurales et des villages de pêche, l'agriculture et la pêche sont à la fois des activités commerciales et culturelles. Il en va de même pour pratiquement tous les secteurs d'activité. Dans la mesure où les accords commerciaux restructurent nos industries commerciales, ils vont aussi restructurer notre culture. Plus précisément, il refaçonneront le Canada à l'image des États-Unis dans le cadre d'un processus qui est manifestement en marche depuis janvier 1989.

J'ai aussi déclaré tout à l'heure que l'ALÉNA, comme l'accord canado-américain, avait des répercussions dangereuses pour notre souveraineté. Ceux qui se sont opposés au premier accord ont souligné, et ils le soulignent



[Text]

the deal would not allow us to have dual pricing of energy and other resources to give domestic producers a competitive advantage and to put performance requirements on foreign investments. It would also not allow us to have regional development programs, to have assured and greater access to our own manufacturing markets, for example, in drugs, films, and books, and to have crown enterprises designed to serve public purposes like job creation rather than mere commercial purposes.

• 1620

The NAFTA weakens Canadian sovereignty even further. In fact, the NAFTA is clearly the Mulroney government's third assault on our country's capacity to have public enterprises in the interests of serving public purposes. Everyone knows the government is committed to the privatization of crown corporations like Air Canada and Petro-Canada.

I just remarked on the prohibitions against performance requirements in the Canada-U.S. deal. NAFTA article 1106 contains a more extensive list of prohibitive measures than is contained in the first deal. Like the former, NAFTA prohibits national content laws requiring transnational corporations to produce a portion of the goods they sell within the country, or to purchase inputs and services domestically. To these prohibitions NAFTA adds new constraints against requiring transnationals to balance their exports and imports, to transfer technologies, or to assign world or regional product mandates to their local subsidiaries. Taken together these prohibitions would prevent any future government from ever negotiating an agreement like the Auto Pact, requiring companies wishing to sell products in the Canadian market to employ Canadians or use Canadian inputs. Canada could be reduced to a nation of warehouses without a significant manufacturing base.

Whereas the first deal's prohibitions only apply to Canadian and U.S. firms investing in each other's territory, the NAFTA measures also apply to companies from outside North America. These expanded terms are aimed at prohibiting Asian or European investors from gaining a privileged position in national markets at the expense of North American firms. For example, NAFTA would prevent Canada or Mexico, or any other country that eventually joins the pact, from signing a deal with Nissan or Volkswagen offering them access to a national market in return for requiring them to employ Canadians or Mexicans to produce the vehicles.

Besides legislating prohibitions for companies outside North America, NAFTA's prohibitions against performance requirements are extended from national to provincial and state governments. The very first chapter of NAFTA extends

[Translation]

toujours, que la souveraineté canadienne était affaiblie parce que l'accord nous empêchait d'adopter une double tarification pour l'énergie et les autres ressources afin de donner un avantage concurrentiel à nos producteurs et d'imposer des normes de rendement aux investissements étrangers. Il ne nous permet pas non plus de lancer des programmes de développement régional, pour garantir un accès plus large à nos propres marchés de fabrication, par exemple, dans le domaine pharmaceutique, cinématographique et littéraire, et pour donner aux entreprises d'État des objectifs publics, comme la création d'emploi, et pas uniquement commerciaux.

L'ALÉNA affaiblit encore davantage la souveraineté canadienne. En fait, c'est manifestement le troisième assaut lancé par le gouvernement Mulroney pour empêcher notre pays de demander aux entreprises publiques de servir l'intérêt public. Chacun sait que le gouvernement a décidé de privatiser des sociétés d'État comme Air Canada et Petro-Canada.

J'ai fait allusion à l'interdiction des normes de rendement dans l'Accord canado-américain. L'article 1106 de l'ALÉNA contient une liste plus longue d'interdictions que le premier accord. Comme celui-ci, l'ALÉNA interdit des lois sur le contenu national obligeant les sociétés transnationales à produire une partie des biens qu'elles vendent dans le pays ou à acheter sur place les intrants et les services qu'elles utilisent. On ajoute dans l'ALÉNA de nouvelles contraintes à ces interdictions afin que l'on ne puisse obliger les transnationales à équilibrer leurs exportations et leurs importations, à transférer les technologies ou à confier des mandats de production régionale ou mondiale à leurs filiales locales. Avec toutes ces interdictions, il serait absolument impossible pour un gouvernement ultérieur de négocier une entente comme le Pacte automobile, obligeant les sociétés voulant vendre des produits sur le marché canadien à employer des Canadiens ou à utiliser des intrants canadiens. Le Canada pourrait n'être plus qu'un pays d'entrepôt sans base de fabrication véritable.

Alors que les interdictions du premier accord ne s'appliquent qu'aux entreprises canadiennes et américaines investissant sur le territoire de l'autre, les mesures de l'ALÉNA sont également valables pour les entreprises situées ailleurs qu'en Amérique du Nord. Ces modalités visent à empêcher les investisseurs asiatiques ou européens d'acquérir une position privilégiée sur les marchés nationaux au détriment des firmes nord-américaines. Par exemple, l'ALÉNA empêcherait le Canada ou le Mexique, ou tout autre pays adhérant ultérieurement au pacte, de signer une entente avec Nissan ou Volkswagen en leur offrant l'accès au marché national à condition qu'elles emploient des Canadiens ou des Mexicains pour produire les véhicules.

Les interdictions de l'ALÉNA s'appliquent donc à des entreprises non nord-américaines mais en outre les dispositions sur les normes de rendement ne s'appliquent plus seulement aux gouvernementaux nationaux mais sont

## [Texte]

article 103 of the first deal, requiring federal governments to enforce its terms on provincial or state governments, except where specific exceptions are allowed. Some exemptions are already written into the annex of the agreement.

As constraining and destructive of the possibility of government initiatives as these provisions are, they are not the treaty's last word. NAFTA includes new provisions that constrain the use of crown corporations from meeting non-commercial goals, such as the conservation of renewable or non-renewable resources, or as instruments of industrial policy. NAFTA article 1502 goes far beyond the provisions of the monopolies clause of the first deal by requiring that:

...any government monopoly...acts solely in accordance with commercial considerations...[and] provides non-discriminatory treatment to investors, goods and service providers of another Party...

These provisions would prevent crown corporations from acting as agents of government policy, including provincial public utilities like Ontario Hydro or Hydro Quebec.

Initiatives of the Ontario government to use Ontario Hydro to promote energy conservation in place of building more nuclear generators could be challenged under NAFTA if they departed from market principles. Thus the Mulroney government, with the help of two other neo-conservative governments in the United States and Mexico, has crafted a three-wave assault on national sovereignty. First they will replace public with private enterprise. Then with the first trade deal, they will prevent governments from requiring private enterprise to serve public purposes like regional development or job creation. Finally, with NAFTA they will require any new public enterprises to behave like private enterprises.

With this third assault on public enterprise, the government seeks to guarantee there will never again be a crown corporation created and motivated by interests in serving some great public need, like national child care programs. Enterprises with the noblest motives, the public good, are to be legislated out of existence, giving supremacy to enterprises with the most selfish motives, some private exclusive good.

U.S. environmental administrator William Reilly called NAFTA "the most environmentally sensitive, the greenest free-trade agreement ever negotiated anywhere", and we've had many assurances from representatives of all three governments that NAFTA does not threaten our environment. Article 1114 recognizes that "it is inappropriate to encourage investment by relaxing domestic health, safety or environmental measures", but it offers no

## [Traduction]

élargies aux gouvernements provinciaux et d'État. Au premier chapitre de l'ALÉNA, on élargit l'article 103 du premier accord, en obligeant les gouvernements fédéraux à imposer ses conditions aux gouvernements des États ou des provinces, sauf lorsque des exceptions précises sont stipulées. Certaines exemptions figurent déjà dans l'annexe de l'Accord.

Ces dispositions sont donc extrêmement contraignantes et destructrices du point de vue des initiatives gouvernementales éventuelles; mais le traité ne s'arrête pas là. L'ALÉNA comprend de nouvelles dispositions selon lesquelles les sociétés de la Couronne ne sont pas autorisées à poursuivre des objectifs non commerciaux, comme la conservation des ressources renouvelables ou non renouvelables, ou à être les instruments de la politique industrielle. L'article 1502 de l'ALÉNA va beaucoup plus loin que les dispositions sur les monopoles du premier accord en exigeant que:

...tout monopole public...agisse uniquement en fonction de considérations commerciales...[et] réserve un traitement non discriminatoire aux investissements des investisseurs, aux produits et aux fournisseurs de services d'une autre partie...

Ces dispositions empêcheraient les sociétés d'État, y compris les sociétés provinciales de services publics, telles Hydro Ontario ou Hydro Québec, de se faire les agents des politiques gouvernementales.

Aux termes de l'ALÉNA, toute mesure du gouvernement de l'Ontario qui ferait d'Hydro Ontario un instrument de promotion de la conservation énergétique, pour éviter de construire de nouveaux réacteurs nucléaires, pourrait être contestée si elle n'est pas conforme aux principes du marché. Ainsi, l'administration Mulroney, avec l'aide de deux autres gouvernements néo-conservateurs, ceux des États-Unis et du Mexique, a conçu une attaque sur trois fronts contre la souveraineté nationale. D'abord, elle remplacera le secteur public par des entreprises privées. Ensuite, par le premier accord de libre-échange, elle empêchera le gouvernement d'exiger des entreprises privées qu'elles tiennent compte d'intérêts publics comme le développement régional ou la création d'emploi. Enfin, avec l'ALÉNA, les nouvelles sociétés publiques devront se comporter comme des entreprises privées.

Avec ce troisième assaut contre l'entreprise publique, le gouvernement s'assure que l'on ne créera plus jamais de société d'État dans le but de servir l'intérêt public et de répondre à un grand besoin, comme le Programme national de garderies d'enfants. L'existence des entreprises ayant les motifs les plus nobles, en l'occurrence le bien public, doit être interdite de par la loi, pour donner la suprématie aux entreprises aux motifs les plus égoïstes, le bien privé et exclusif.

L'administrateur environnemental américain William Reilly a dit que l'ALÉNA était «l'accord de libre-échange le plus sensible à l'environnement et le plus vert qui ait jamais été négocié» et les représentants des trois gouvernements nous ont abondamment garanti que l'ALÉNA ne menaçait pas notre environnement. On reconnaît à l'article 1114 qu'il n'est pas bon d'encourager l'investissement en adoucissant les mesures nationales qui se rapportent à la santé, à la sécurité



## [Text]

effective means of enforcement. It merely says that countries "should not" waive such measures to encourage investment and if such waivers do occur, then the governments agree to have consultations. There is no outright prohibition and no effective sanctions against countries that waive environmental measures.

• 1625

In testimony before the House Ways and Means Committee in Washington, Mr. Reilly, the chief environmental administrator in the Bush administration, conceded that the clause would not allow a country to use trade sanctions in cases where another country lowered environmental standards or failed to enforce existing measures to attract foreign investment.

Besides failing to protect our environment, NAFTA is like the Canada-U.S. deal in being inherently anti-conservationist. The two deals were negotiated by people with special interests in increasing trade, and the fundamental provisions of both treaties are designed to subordinate other interests, including those of conservation, to the interests of increased trade. Thus, for example, the negotiating teams did not have or feel the need for conservationist or environmentalist measures; they proposed as few settlement procedures as possible, so as to not require people with such expertise or interests.

One way to illustrate this anti-conservationist bias is to review briefly British Columbia's abandonment of its reforestation programs, which the U.S. regarded as unfair subsidies to our lumber companies. The problem is this: someone must pay, for reforestation or we simply will lose our forests permanently. When the B.C. government paid the tab, the Americans complained. However, when the B.C. government makes B.C. lumber companies pay—well, the Americans do not make their lumber companies pay, or makes them pay less, to replace American stocks and then our companies are competing with a handicap. Then our companies have a legitimate complaint.

Obviously one solution to the problem is to ease up on reforestation requirements and give up on our forests. That is not required by either trade deal, but is the likely result of conducting trade within the constraints of deals whose primary intention is to move products rather than to protect natural resources for future generations. Furthermore, insofar as proponents and opponents of the deals focus attention on increased levels of exports—or on export-to-import surpluses as measures of the successful performance of the deals—conservation is systematically ignored and undermined, along with any hope of preserving our forests. Because this example can easily be multiplied by others, all

## [Translation]

ou à l'environnement», mais on ne propose aucune mesure efficace pour faire respecter la disposition. On dit simplement que les pays «ne devraient pas» renoncer à ces mesures pour encourager les investissements et si c'est le cas, les gouvernements acceptent de tenir des consultations. Il n'y a aucune interdiction directe et aucune sanction n'est prévue contre les pays qui ne respectent pas les mesures environnementales.

Dans son témoignage devant le Ways and Means Committee de la Chambre des représentants à Washington, M. Reilly, administrateur environnemental en chef de l'administration Bush, a admis que l'article ne permettrait pas à un pays de recourir à des sanctions commerciales lorsqu'un autre pays adoucissait ces normes environnementales ou n'appliquait pas les mesures existantes dans le but d'attirer des investissements étrangers.

Outre qu'il ne protège pas adéquatement notre environnement, l'ALÉNA est comme l'Accord canado-américain en ce sens qu'il est intrinsèquement anticonservation. Les deux accords ont été négociés par des personnes dont le premier intérêt est de faire augmenter les échanges commerciaux, et dans les deux cas, les dispositions fondamentales sont conçues de façon à subordonner les autres intérêts, dont ceux de la conservation, aux intérêts de l'accroissement des échanges commerciaux. Ainsi, par exemple, les équipes de négociation n'ont pas jugé nécessaire d'adopter des mesures de conservation ou de protection de l'environnement; elles ont proposé un minimum de procédure de règlement, afin de ne pas devoir faire appel à des personnes ayant de l'expérience dans ces domaines ou leur vouant un intérêt particulier.

Il suffit pour illustrer cette attitude anticonservation de rappeler la façon dont la Colombie-Britannique a abandonné ses programmes de reboisement, que les États-Unis considéraient comme des subventions injustes à nos sociétés forestières. Le problème est le suivant: quelqu'un doit payer le reboisement ou nous perdrons nos forêts définitivement. Lorsque le gouvernement de Colombie-Britannique payait la facture, les Américains se sont plaints. Cependant, lorsque le gouvernement de Colombie-Britannique fait payer les sociétés forestières de la province—eh bien, les Américains ne font pas payer leurs sociétés forestières, ou les font payer moins, pour remplacer les stocks américains et nos entreprises sont donc désavantagées. Elles peuvent donc légitimement se plaindre.

Bien sûr, on peut régler le problème en assouplissant les règles sur le reboisement et en renonçant à nos forêts. Aucun des deux accords commerciaux ne l'exige mais c'est vraisemblablement ce qui va se produire si l'on continue à commercer en respectant des restrictions d'ententes dont le premier objet est de susciter l'échange de produits et non de protéger les ressources naturelles pour les générations futures. En outre, dans la mesure où les partisans et les adversaires des accords attirent l'attention sur l'augmentation du niveau des exportations—ou sur les excédents des exportations par rapport aux importations comme indicateurs de l'utilité des accords—la conservation est systématiquement

[Texte]

environmental and conservationist groups in Canada oppose both trade deals.

In conclusion, I believe the first positive step to improve the conditions of international trade is to abrogate the Canada-U.S. deal and the second positive step is to reject NAFTA. In spite of evidence to the contrary, the government would have us believe that the making of the deals themselves were positive acts. These deals are like great stones hung on the necks of working Canadians; they must be removed so we can use our natural resources and other comparative advantages to develop our sovereign nation.

Thank you.

**The Chairman:** That was 12 minutes.

**Dr. Michalos:** Oh, was it?

**The Chairman:** I was almost afraid to tell you that.

**Dr. Michalos:** Oh, I am sorry. I did read it to myself.

**The Chairman:** No problem.

**Mr. LeBlanc:** If I might say so, it is a very interesting brief, and there are a few questions I would ask if I had more time.

**The Chairman:** Well, I have a couple of questions. There are things he has mentioned that I am checking, because these are new points that have been brought forward. Thank you.

**Dr. Michalos:** You have copies of it.

**The Chairman:** Yes.

Next is Mary Boyd of the Social Action Commission and the Prince Edward Island Action Canada Network.

**Ms Mary Boyd (Social Action Commission and P.E.I. Action Canada Network):** Thank you, Mr. Chairperson. I am going to ask you to give me a signal at 10 minutes, because I have been taking notes and I want to share as much as possible, and therefore I will ask you to stop me.

**The Chairman:** Okay.

**Ms Boyd:** I want to begin by saying that I know of at least 16 groups in Prince Edward Island, and some individuals, who applied to appear before you and were not allowed. As I look around, I see a very sparse agenda for today and I see no representatives from New Brunswick or from Newfoundland. I am here from Prince Edward Island, but only because I got my name added on, and I hardly think this is any kind of a regional hearing. I really take exception to the lack of participation. I'm deeply concerned about the commitment of the federal government to ram through this agreement when, in fact, there is no mandate for this government to do so.

[Traduction]

ignorée et négligée, et ainsi disparaît tout espoir de préserver nos forêts. Comme de nombreux autres peuvent venir s'ajouter à cet exemple, tous les groupes écologistes et environnementaux au Canada s'opposent aux deux accords commerciaux.

En conclusion, je crois que la première étape pour améliorer les conditions du commerce international est d'abroger l'Accord canado-américain et la deuxième de rejeter l'ALÉNA. En dépit de toutes les preuves du contraire, le gouvernement voudrait nous faire croire que ces accords sont eux-mêmes des mesures positives. En fait, ils ressemblent à deux grosses pierres suspendues au cou des Canadiens qui travaillent; il faut les enlever afin que nous puissions utiliser nos ressources naturelles et nos autres avantages comparatifs pour édifier une nation souveraine.

Je vous remercie.

**Le président:** Cela faisait 12 minutes.

**M. Michalos:** Ah bon?

**Le président:** J'avais presque peur de vous le dire.

**M. Michalos:** Oh, excusez-moi. Je me l'étais lu à moi-même.

**Le président:** Pas de problème.

**M. LeBlanc:** C'est un mémoire que je trouve très intéressant et j'aurais quelques questions à poser, si j'avais un peu plus de temps.

**Le président:** J'ai deux questions à poser. Le témoin a mentionné plusieurs choses que je vérifie, parce que ce sont des éléments nouveaux. Merci.

**M. Michalos:** Vous en avez des copies.

**Le président:** Oui.

Nous avons ensuite Mary Boyd de la Social Action Commission et du Prince Edward Island Action Canada Network.

**Mme Mary Boyd (Social Action Commission and P.E.I. Action Canada Network):** Merci, monsieur le président. Je vais vous demander de me faire signe au bout de 10 minutes, parce que j'ai pris des notes et je voudrais en dire le plus possible; je vous demanderais donc de m'interrompre.

**Le président:** D'accord.

**Mme Boyd:** Je commencerai en disant que je connais au moins 16 groupes dans l'Île-du-Prince-Édouard, et quelques personnes, qui ont demandé à comparaître devant vous et n'ont pas été autorisés à le faire. Je vois que l'ordre du jour pour aujourd'hui est très limité et je ne vois aucun représentant du Nouveau-Brunswick ni de Terre-Neuve. Je suis ici pour l'Île-du-Prince-Édouard mais uniquement parce que j'ai fait ajouter mon nom et cette audience ne me semble vraiment pas être une audience régionale. Je trouve ce manque de participation vraiment désolant. Je m'inquiète beaucoup de voir que le gouvernement fédéral tient à faire adopter cet accord coûte que coûte alors qu'en fait, il n'a aucun mandat en ce sens.



[Text]

[Translation]

• 1630

The Nova Scotia NDP and Federation of Labour were allowed to present today, but I wonder why there were not more groups of that type invited. When you ask questions about how your constituency feels and how the people of the region feel, I really believe it is community groups, unions and church groups that have the pulse of the people of the region, their worries and their disdain for this agreement.

So I want to start by saying that the people I know agree we should abrogate the free trade agreement and we should not entertain adopting NAFTA. It should also be cast away. After all, it is an economic constitution for North America—that's really what the U.S. Presidents called it—and we are the losers.

What we need for this country is the opposite to the model of free trade... whether it's the Canada-U.S. Free Trade Agreement or NAFTA, we need a cooperative model that is much more of a win-win model. In this model there are certainly winners, but they are very few and there are big losers.

There hasn't been much said about Mexico, but I want to mention that the maquiladora model we talked about today and are concerned about is a model that would be extended to the whole of Mexico. It seems from statistics I've read on Mexico that maybe 12% of Mexicans would benefit, but 88% of Mexicans would be pushed to the margins.

Somebody also mentioned this morning that they thought Mexico had a relatively closed economy. The truth is that in the mid-1980s Mexico opened up its markets. It lost 50% of its textiles as a result of that. They closed down 28% of leather and virtually all of its capital goods industry.

So when I'm presenting my concerns about the free trade agreement as a Canadian, I'm also doing it in solidarity with the Mexican people who, as Canadians, tend to lose very badly by this corporate bill of rights being handed to U.S. transnational corporations.

The groups I represent took a stand against the free trade agreement because we saw it as a corporate bill of rights that erodes the power of democratically elected governments by transferring power to the transnational corporations. NAFTA will override the powers of the federal and provincial governments. It is said that the United States and Mexico will in fact have a seat in provincial cabinets if this goes through.

People who have studied this agreement have said that if the free trade agreement handcuffed future Canadian governments to fight for the rights of Canadians, for the good of the people of this country, NAFTA puts shackles on

Le NPD de Nouvelle-Écosse et la Fédération du travail de cette province ont été autorisés à présenter un exposé aujourd'hui, mais je me demande pourquoi les groupes de ce genre n'ont pas été invités en plus grand nombre. Vous posez des questions sur ce que pensent les gens que vous représentez, les gens de la région, mais je pense vraiment que ce sont les groupes communautaires, les syndicats et les groupes religieux qui sont au courant de l'opinion des gens de la région, de leurs inquiétudes et de leur mépris pour cet accord.

Je tiens donc à vous dire tout d'abord que les gens que je connais s'entendent pour affirmer que nous devrions abolir l'Accord de libre-échange et que nous ne devrions pas songer à adopter l'ALÉNA. Cet accord aussi devrait être mis de côté. Après tout, il s'agit d'une constitution économique pour l'Amérique du Nord—comme l'ont dit les présidents américains—, et c'est nous qui y perdons.

Ce qu'il faut, pour notre pays, c'est exactement le contraire du modèle du libre-échange, qu'il s'agisse de l'Accord canado-américain de libre-échange ou de l'ALÉNA; nous avons besoin d'un modèle coopératif qui permette à tout le monde d'y gagner. Le modèle actuel fait certainement des gagnants, mais ils sont très peu nombreux, et les perdants y perdent énormément.

On n'a pas beaucoup parlé du Mexique, mais je tiens à mentionner que le modèle des maquiladoras dont nous avons parlé aujourd'hui, et qui préoccupe tout le monde, serait étendu à l'ensemble du Mexique. Il semble, d'après les statistiques que j'ai lues au sujet du Mexique, que 12 p. 100 environ des Mexicains en profiteraient, mais que 88 p. 100 seraient marginalisés.

Quelqu'un a également mentionné ce matin qu'il croyait que l'économie mexicaine était plutôt fermée. Mais en réalité, depuis le milieu des années quatre-vingt, le Mexique a ouvert ses marchés. Par conséquent, il a perdu 50 p. 100 de son industrie du textile. Par ailleurs, 28 p. 100 de ses entreprises de transformation du cuir ont dû fermer leurs portes, et presque toutes ses entreprises productrices de biens d'équipement.

Donc, si je vous fais part de mes inquiétudes au sujet de l'Accord de libre-échange en tant que Canadienne, je le fais également par solidarité avec le peuple mexicain qui, tout comme les Canadiens, ressortira perdant si les entreprises transnationales américaines héritent de cette déclaration des droits des entreprises.

Les groupes que je représente aujourd'hui se sont opposés à l'Accord de libre-échange parce que nous y voyions une déclaration des droits des entreprises qui érode le pouvoir des gouvernements démocratiquement élus en transférant ce pouvoir entre les mains des sociétés transnationales. L'ALÉNA aura préséance sur les pouvoirs des gouvernements fédéraux et provinciaux. On dit même que les États-Unis et le Mexique auront en fait un siège aux cabinets provinciaux si cet accord est adopté.

D'après les gens qui ont étudié cet accord, si les gouvernements canadiens ont les mains liées à cause de l'Accord de libre-échange quand vient le temps de défendre les droits des Canadiens, pour le bien de la population du

## [Texte]

their feet. Provincial governments will be restricted from using their purchasing powers in favour of local firms to promote local hiring or implement pay equity measures unless they have clear commercial justification. It will inhibit the use of public and crown corporations, as the last speaker said, to promote non-commercial objectives like an industrial strategy for job creation or agricultural supply management.

I'd like to spend the rest of my time looking at a few things that pertain particularly to Prince Edward Island. I have here a statement by the provincial Minister of Health and Social Services, which he issued in relation to Bill C-91, which is definitely a part of NAFTA. Extending the patent on drugs is in NAFTA under the chapter on intellectual property rights, as are plant breeders' rights, as are many things that pertain even to parts of the human body. It's been said that transnational corporations can actually have a monopoly over things like cancer treatment under this chapter. This raises many moral and ethical questions that need to be dealt with.

• 1635

To summarize what the minister has said about extending the patents and giving a monopoly to the multinational drug companies, it would increase the cost of the Prince Edward Island pharmacare program by a large amount. He says it would be \$500,000 this year. Remember, P.E.I. is a very small province, so if we look at other provinces the hikes would be very substantial. I agree with what Ralph Nader has said, which is that we're probably talking about billions of dollars lost to Canada if Bill C-91 goes through. Yet it's being pushed through in the same way as NAFTA is, without consultation.

I think 18 witnesses were invited to go to Ottawa for one day to appear before this committee. The health minister took four basic generic drugs that are used in Prince Edward Island in the treatment of various things, especially pertaining to the elderly—he said that generic substitution in the pharmacare program has saved a lot of money so far and has enabled this program to continue—but it will cost an extra \$500,000 just for these four drugs if we have to use the patented varieties.

He said there will also be similar increases in other pharmacy programs that service manors, nursing homes, addiction facilities, hospitals, social assistance, children, and care clients. Individual consumers will also pay higher costs

## [Traduction]

pays, l'ALÉNA leur met en plus des fers aux pieds. Les gouvernements provinciaux ne pourront faire profiter les entreprises locales de leur pouvoir d'achat, en favorisant l'embauche locale ou en adoptant des mesures d'équité salariale, à moins que cela ne soit clairement justifié du point de vue commercial. Comme l'a dit le témoin précédent, les organismes gouvernementaux et les sociétés d'État ne pourront pas promouvoir des objectifs non commerciaux comme les stratégies industrielles de création d'emplois où les programmes de gestion des approvisionnements agricoles.

Je voudrais consacrer le temps qu'il me reste à certaines questions touchant tout particulièrement l'Île-du-Prince-Édouard. J'ai ici une déclaration émise par le ministre provincial de la Santé et des Services sociaux au sujet du projet de loi C-91, qui fait très certainement partie de l'ALÉNA. La prolongation des brevets sur les médicaments se trouve dans l'ALÉNA, dans le chapitre portant sur les droits relatifs à la propriété intellectuelle, tout comme les droits des sélectionneurs de végétaux, et même bien d'autres choses qui se rapportent aux parties du corps humain. On a dit que les sociétés transnationales peuvent en réalité détenir un monopole sur certaines choses comme le traitement du cancer, en vertu de ce chapitre. Cela soulève de nombreuses questions morales sur lesquelles il faudra se pencher.

Pour résumer ce que le ministre a dit au sujet de la prolongation des brevets et de l'octroi d'un monopole aux sociétés pharmaceutiques multinationales, ces dispositions augmenteraient considérablement le coût du programme d'assurance-médicaments de l'Île-du-Prince-Édouard. Il a dit que cette augmentation représenterait 500 000\$ cette année. Il ne faut pas oublier que l'Île-du-Prince-Édouard est une toute petite province; par conséquent, les augmentations doivent être assez substantielles pour les autres provinces. Je suis d'accord avec ce qu'a dit Ralph Nader, à savoir que le Canada perdra probablement des milliards de dollars si le projet de loi C-91 est adopté. Et pourtant, le gouvernement s'entête à le faire adopter, tout comme l'ALÉNA, sans consultation.

Si je ne me trompe pas, 18 témoins ont été invités à se rendre à Ottawa pour une journée afin de comparaître devant votre comité. Le ministre de la Santé a cité en exemple quatre médicaments génériques courants employés à l'Île-du-Prince-Édouard pour le traitement de diverses maladies, surtout chez les personnes âgées; il a dit que l'utilisation de ces produits générique dans le cadre du programme d'assurance-médicaments a permis d'économiser beaucoup d'argent jusqu'ici, et de garder le programme en vie. Mais il en coûtera 500 000\$ de plus, seulement pour ces quatre médicaments, si nous devons employer les produits brevetés.

Il a dit qu'il y aurait également d'autres augmentations semblables dans d'autres programmes pharmaceutiques visant les maisons pour personnes âgées, les foyers de soins infirmiers, les centres de traitement pour toxicomanes, les



*[Text]*

when purchasing these products, and through increased health plan premiums. He said we simply can't afford those dramatic and unjustified increases brought about by the passage of Bill C-91.

The federal government has ignored the united voices of the provinces on this issue, and has ignored the request for transitional transfer payments as a result of the financial impact of Bill C-91 on health care costs.

I could go on with that, but I just want to use that as the first example. Now, there are a couple of . .

**The Chairman:** The Prince Edward Island minister. . .

**Ms Boyd:** The Minister of Health and Social Services asked to be a witness and was denied, so when you're denied. . .

**The Chairman:** Well, that's news to me. Anyway, you have two minutes left. I'm not aware of any P.E.I. politician that was denied an appearance before the committee.

**Ms Boyd:** Well, he was, and he is the minister. . .

**The Chairman:** You have just two minutes left.

**Mr. Casey:** That was the committee on Bill C-91.

**The Chairman:** Oh, on Bill C-91, okay.

**Ms Boyd:** On Bill C-91. I'm saying that although the federal minister denies that the patenting of drugs is part of NAFTA, it is a part of NAFTA. It's an example of what the impact of NAFTA on us will be.

An example of the lack of market access under the free trade agreement, which will certainly be extended under NAFTA, is the PVY-n potato crisis in Prince Edward Island, which has cost that province so much and caused the farmers so much. It's a tragic story. Even now when there's a little bit of openness, there are so many conditions on P.E.I. potatoes—and New Brunswick is suffering too—that one must be concerned. Another example is the increase in the lobster carapace, which has cost a lot of money in the lobster industry.

I'm also very concerned about regional development programs, because that's an unresolved issue under the FTA. There was a lack of a common definition of trade distorting subsidies, and some chambers of commerce in the Atlantic provinces and some premiers qualified their support for the FTA, insisting that regional development programs must be protected.

*[Translation]*

hôpitaux, les services d'aide sociale, les enfants et les clients des services de santé. Les consommateurs particuliers paient également plus cher, quand ils achètent ces produits et parce qu'ils doivent payer des primes plus élevées d'assurance-maladie. Le ministre a dit que nous ne pouvions tout simplement pas nous permettre ces augmentations considérables, et injustifiées, qu'entraînerait l'adoption du projet de loi C-91.

Le gouvernement fédéral a fait la sourde oreille aux provinces, qui étaient pourtant toutes d'accord sur cette question, et a rejeté leur demande de paiements de transfert de transition pour tenir compte des conséquences financières du projet de loi C-91 sur le coût des soins de santé.

Je pourrais poursuivre sur cette question, mais j'en parle simplement comme premier exemple. Il y a également. . .

**Le président:** Le ministre de l'Île-du-Prince-Édouard. . .

**Mme Boyd:** Le ministre de la Santé et des Services sociaux a demandé à comparaître, et sa requête a été rejetée; par conséquent. . .

**Le président:** Eh bien, c'est la première fois que j'en entends parler. De toute façon, il vous reste deux minutes. Je n'ai pas entendu dire que le Comité ait refusé d'entendre un représentant politique de l'Île-du-Prince-Édouard.

**Mme Boyd:** Eh bien, c'est le cas, et c'est le ministre. . .

**Le président:** Il vous reste seulement deux minutes.

**M. Casey:** Il s'agissait du comité chargé d'étudier le projet de loi C-91.

**Le président:** Oh, le projet de loi C-91, d'accord.

**Mme Boyd:** Le projet de loi C-91. Ce que je veux souligner, c'est que même si le ministre fédéral nie que la protection des médicaments par brevets relève de l'ALÉNA, cela en fait partie. C'est un exemple des répercussions que l'ALÉNA aura sur nous.

La crise du virus nécrotique de la pomme de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, qui a coûté très cher à la province et qui a causé toutes sortes de difficultés aux agriculteurs, est un exemple des problèmes d'accès aux marchés qu'a entraîné l'Accord de libre-échange, et qui seront certainement aggravés par l'ALÉNA. C'est une histoire tragique. Même aujourd'hui, quand les marchés semblent s'ouvrir légèrement, les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard—et le Nouveau-Brunswick en souffre aussi—doivent répondre à tellement de critères que cela devient inquiétant. Je pourrais vous donner aussi l'exemple de l'augmentation des carapaces de homard, qui a coûté très cher à l'industrie du homard.

Je me pose également de très sérieuses questions au sujet des programmes de développement régional, parce que cela n'a pas encore été résolu en vertu de l'Accord de libre-échange. Il n'y a pas de définition commune des subventions entraînant une distorsion des courants d'échange, et certaines chambres de commerce des provinces de l'Atlantique, tout comme certains premiers ministres, ont exprimé des réserves au sujet de cet accord, en soulignant que les programmes de développement régional devraient être protégés.

[Texte]

• 1640

The FTA set a five-to seven-year limit for reaching agreement on subsidies and countervail and if no agreement was reached in that time, then either party could abrogate the deal on six months' notice. NAFTA does away with these deadlines and the recourse to abrogation and replaces them with a vague commitment to future consultations. The NAFTA renders the temporary measures for the FTA on subsidies and countervail permanent.

In other words, we stand to lose our regional development subsidies and grants under NAFTA. This is a terrible blow, because we've been experiencing cut-backs in many ways. We're suffering from a deep recession, which is very hard for us to get out of. It is tied to the FTA in many ways and the GST, which is part of that.

Are you giving me a signal?

**The Chairman:** I'm giving you a signal to wrap up.

**Ms Boyd:** There's an absence of time to do more. Many of us, as I said, took a stand against the FTA. We find that NAFTA cements all the things we worried about under the FTA and extends them and elaborates on them. This is a cause for very real concern. My recommendation is the abrogation of the FTA and the cancellation of NAFTA.

**The Chairman:** Thank you.

Next is Don Clarke of the Public Service Alliance of Canada.

**Mr. Howie West (Public Service Alliance of Canada):** My name is Howie West. I'm representing Don Clarke, who was called to Ottawa. I'm also representing the Public Service Alliance of Canada and specifically the Political Action Committee of the Nova Scotia Public Service Alliance. There's another group as well, which is the Union Development Program, that has members of PSAC from the four maritime provinces.

**The Chairman:** You're having meetings—

**Mr. West:** We're having meetings in this hotel, and as the previous speaker said, that's one of the reasons why we're able to make this hearing. Had those meetings not taken place, then we probably would not be here.

We've been writing letters to Ottawa asking that these hearings be broadened to other parts of the regions. This is a problem for working-class folks in Canada that deserves a far greater hearing than the representation that will be allowed at a one-day session here.

We affiliate to a community as citizens, because that community feels physical and spiritual needs. If those needs aren't met, then clearly the reasons for affiliating to that community start going into some sort of grey area. We hire employees, through elections, and call them governments. Like any other employer, the people of Canada can reasonably expect the government to fulfil their wishes.

[Traduction]

L'ALÉ fixait une limite de cinq à sept ans pour la conclusion d'une entente sur les subventions et les mesures compensatoires, après quoi les parties étaient libres de résilier l'accord à six mois d'avis. L'ALÉNA ne contient aucune échéance de ce genre et ne prévoit pas de possibilité de résiliation; il contient seulement de vagues dispositions sur des consultations futures. Il rend donc permanentes les mesures temporaires prévues dans l'Accord de libre-échange au sujet des subventions et des mesures compensatoires.

Autrement dit, nous risquons de perdre en vertu de L'ALÉNA nos subventions au développement régional. C'est un coup terrible, parce que nous avons déjà dû encaisser de nombreuses réductions. Nous vivons actuellement une profonde récession, dont nous avons beaucoup de mal à sortir. Cette situation est due à bien des égards à l'Accord de libre-échange et à la TPS, qui en fait partie.

Essayez-vous de me dire quelque chose?

**Le président:** Je vous demande de conclure.

**Mme Boyd:** Je n'ai pas le temps d'en faire davantage. Comme je l'ai déjà dit, beaucoup d'entre nous se sont opposés à l'Accord de libre-échange. Nous constatons que l'ALÉNA cimente toutes les dispositions qui nous inquiétaient dans l'ALÉ, les prolonge et les complète. C'est très inquiétant. Ce que je recommande, c'est d'abroger l'Accord de libre-échange et d'annuler l'ALÉNA.

**Le président:** Merci.

Nous entendrons maintenant Don Clarke, de l'Alliance de la Fonction publique du Canada.

**M. Howie West (Alliance de la Fonction publique du Canada):** Je m'appelle Howie West. Je représente Don Clarke, qui a été appelé à Ottawa. Je représente également l'Alliance de la Fonction publique du Canada, et plus précisément le Comité d'action politique de l'Alliance de la Fonction publique de la Nouvelle-Écosse. Il y a également un autre groupe, celui du Programme de développement syndical, qui compte des membres de l'AFPC venant des quatre provinces Maritimes.

**Le président:** Vous tenez des séances. . .

**M. West:** Nous tenons des séances ici même dans l'hôtel, et comme l'a dit le témoin précédent, c'est une des raisons pour lesquelles nous avons réussi à venir à cette audience. Si ces séances n'avaient pas eu lieu, nous ne serions probablement pas ici.

Nous avons écrit des lettres à Ottawa pour demander que des audiences soient organisées ailleurs dans les régions. C'est un problème pour les travailleurs du Canada, qui méritent qu'on leur accorde plus d'une journée pour se faire entendre.

Nous avons des liens avec la collectivité à titre de citoyens, parce que cette collectivité a des besoins physiques et spirituels. Si ces besoins ne sont pas satisfaits, les raisons qui motivent les liens avec cette collectivité se retrouvent évidemment dans une zone grise. Au moment des élections, nous embauchons des employés que nous appelons gouvernements. Comme tout autre employeur, la population du Canada peut s'attendre à ce que le gouvernement respecte sa volonté; c'est tout à fait raisonnable.



## [Text]

In 1988, I don't think this government had a mandate to bring forth either the FTA or NAFTA, if you look at the popular vote. It still doesn't have that mandate.

• 1645

As citizens we all pay taxes. Most of the people here probably, and our brothers and sisters across Canada, pay 88% of the taxes in this country. The corporations throw in about 12%. Yet, both of these free trade agreements turn out to be, as one of the previous speakers mentioned, nothing more than a bill of rights for the corporations.

For working-class people, it just isn't acceptable. It's neither ethical nor democratic. With the FTA and with NAFTA, we are going to lose our ability to control our own economy. Noam Chomsky, the well-known American political activist, has said that if Canada goes into this agreement we are allowing ourselves to become a colonial power. I suppose we could ask ourselves, are we not one already?

Up to 45% of our manufacturing sector is already controlled by American interests. These agreements are increasing that ownership. Since the FTA has been effected, over 250,000 Canadians have lost their jobs in the manufacturing sector. It's not because of global competition but because companies moved from Canada to the United States. Those companies were American-owned and they no longer needed to stay in Canada to have access to our markets. There's no level playing field when you're 45% owned by another country.

The FTA and NAFTA are also going to lead to a loss of our social programs. It might not be in the agreement, but it doesn't have to be. All agreements have consequences beyond the terms of those agreements. You don't have to look very far nowadays to see this. Here we have Bill C-91 in Parliament right now which is going to give billions of Canadian taxpayers' dollars, that they could spend on Canadian-manufactured goods, to American drug companies.

It's going to put an added burden on our medicare system. Funds are going to come out of that and they're going to come out of our pockets. The next thing you know—we've heard it already here—we're going to be told again and again that our medicare system is no longer viable. Our social programs are under attack here. One of the things that came out in the recent constitutional talks and conferences and what not was that Canadians value their social programs. It's one of the things that especially English Canadians can hold on to and say, here we have something that identifies us as special.

These agreements want to take that away from us. That is neither democratic nor ethical. These agreements are going to lead to a loss of rights for all working-class people. This includes organized labour, which I represent, unorganized labour, the unemployed and the marginalized.

## [Translation]

En 1988, je ne pense pas que le gouvernement en place ait reçu le mandat d'adopter l'Accord de libre-échange, pas plus que l'ALÉNA, d'après ce qu'on peut déduire du vote populaire. Et le gouvernement n'a toujours pas de mandat en ce sens.

En tant que citoyens, nous payons tous des impôts. La plupart des gens ici, ainsi que nos frères et soeurs de tout le Canada, contribuent à payer 88 p. 100 des impôts perçus dans notre pays. Les sociétés versent pour leur part environ 12 p. 100. Et pourtant, comme un des témoins précédents l'a déjà mentionné, ces deux accords de libre-échange ne sont en réalité qu'une déclaration des droits des sociétés.

Cela n'est pas tout simplement pas acceptable pour les travailleurs. Ce n'est ni moral ni démocratique. Que ce soit en vertu de l'Accord de libre-échange ou de l'ALÉNA, nous allons perdre le contrôle de notre propre économie. Noam Chomsky, l'activiste politique américain bien connu, a dit que, si le Canada signait cet accord, il consentait à devenir une colonie. Je suppose que nous pourrions nous demander si ce n'est pas déjà le cas.

Notre secteur manufacturier est déjà à près de 45 p. 100 aux mains d'intérêts américains, et ces accords ne feront qu'augmenter cette participation. Depuis la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange, plus de 250 000 Canadiens ont perdu leur emploi dans le secteur manufacturier. Ce n'est pas à cause de la concurrence mondiale, mais parce que les entreprises ont quitté le Canada pour les États-Unis. Il s'agissait d'entreprises américaines, qui n'étaient plus tenues de demeurer au Canada pour avoir accès à nos marchés. On ne peut pas dire que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde quand un pays appartient à 45 p. 100 à un autre.

L'ALÉ et l'ALÉNA vont également entraîner une érosion de nos programmes sociaux. Cela ne figure peut-être pas dans le texte de ces accords, mais ce n'est pas nécessaire. Tous les accords ont des conséquences qui vont bien au-delà des dispositions qu'ils contiennent. Il n'est pas nécessaire de regarder très loin ces jours-ci pour s'en rendre compte. Le Parlement étudie actuellement le projet de loi C-91, qui va donner aux sociétés pharmaceutiques américaines des milliards de dollars venant des contribuables canadiens, alors que ces sommes pourraient servir à l'achat de biens fabriqués au Canada.

Ces accords vont également entraîner des pressions accrues sur notre régime d'assurance-santé. Il y aura des sommes à déboursier, et elles vont venir de nos poches. Et sans crier gare—cela a déjà été dit ici—, on va nous dire encore et encore que notre régime d'assurance-santé n'est plus viable. Ce sont nos programmes sociaux qui sont attaqués. Or, une des choses qui ressort des négociations constitutionnelles, ainsi que des conférences et de tout le tralala qui a eu lieu à cette occasion, c'est que les Canadiens sont attachés à leurs programmes sociaux. C'est une des choses qui les distinguent, tout particulièrement dans le cas des Canadiens anglais; c'est pour cela qu'ils y tiennent.

Ces accords risquent de nous enlever cette particularité. Ce n'est ni démocratique, ni moral. Ces accords vont réduire les droits de toute la classe ouvrière, ce qui inclut tout aussi bien les syndiqués, que je représente, que les travailleurs non syndiqués, les chômeurs et les marginaux.

## [Texte]

Collective agreements are not going to be honoured. We see that happening already. Wage settlements are going to be legislated, not negotiated. The evidence for that is pretty close at hand, I think. Look at last week's economic statements and last year's back-to-work legislation, which for the people I represent is very dear to our hearts still.

• 1650

We're moving with these agreements more and more toward the kind of system that we see amply reflected, conveniently enough, in one of the parties to the agreement: the Mexican government or Mexico. Democratic labour movements in Mexico are treated with the most Orwellian measures and contempt. If the Canadian people could see it, we wouldn't be able to get out of this hotel this evening. Labour is consistently and regularly treated with—excuse the language—fascist, police-state violence in Mexico. With this agreement we're moving in that direction, although it may not be tomorrow or the next day. We won't have the control any more.

It's not just working-class folks, it's business owners as well who are going to be hurt. One of the big complaints in the paper—who hasn't seen it?—is that there's no consumer confidence. It's not a question of confidence, my friends, it's a question of whether consumers have the money to consume. Under these agreements, more and more people are going to have less and less money.

I heard one gentleman say he was a small businessman. They are not going to be able to buy your products. Right now, Mexican workers can't buy the products they produce.

I really don't have any more to say. We would've had a written presentation for you, except the time really didn't allow it. I just want to sum up to say that the people who I represent within the Public Service Alliance are most emphatically against the FTA and the continuation of it under NAFTA.

**The Chairman:** Thank you, Mr. West. You looked, Howie, like you were wondering where they had all gone and whether or not they had slipped out on you. Mr. West was, I think, accompanied by approximately 22 members who were also here in the meetings.

Thank you for the presentation, Mr. West.

**Mr. West:** Thank you.

**The Chairman:** Our final presentation is from Mr. Alex Boston from the Nova Scotia Public Interest Research Group, based here in Halifax.

**Mr. Alex Boston (Nova Scotia Public Interest Research Group):** I'm glad that our last several speakers were able to put the whole NAFTA agreement in a more holistic perspective, because I was worried that some of the comments I had to say wouldn't be considered relevant by you. I'll talk about what my general understanding of the agreement is, how it impacts our education system, and finally what I see as some alternatives to the free trade agreement.

## [Traduction]

Les conventions collectives ne seront pas respectées. Cela se produit déjà. Les ententes salariales vont être légiférées, et non négociées. Je pense qu'il n'y pas à aller chercher bien loin pour s'en rendre compte. Prenons simplement les déclarations économiques de la semaine dernière et la loi de retour au travail adoptée l'an dernier, qui est encore toute fraîche dans la mémoire des gens que je représente.

Ces accord vont nous amener de plus en plus vers le genre de régime que représente tout à fait bien—ce qui est fort utile pour notre analyse—un des pays signataires, c'est-à-dire le gouvernement mexicain, ou le Mexique. Les mouvements syndicaux démocratiques font l'objet au Mexique de mesures dignes d'Orwell et sont traités avec mépris. Si les Canadiens pouvaient voir cela, nous ne pourrions pas sortir de l'hôtel ce soir. Les travailleurs font constamment l'objet d'une violence fasciste—excusez l'expression—au Mexique; c'est un véritable État policier. Avec cet accord, nous nous en allons nous aussi dans cette direction, même si ce n'est pas pour demain ou pour après-demain. Mais nous n'aurons plus le contrôle.

Ce ne sont pas seulement les travailleurs qui vont être touchés, ce sont aussi les propriétaires d'entreprise. On voit partout dans les journaux que les consommateurs n'ont pas confiance; tout le monde a vu cela. Mais ce n'est pas une question de confiance, chers amis, c'est parce que les consommateurs n'ont pas d'argent pour consommer. En vertu de ces accords, de plus en plus de gens vont s'appauvrir.

J'ai entendu un monsieur dire qu'il était propriétaire d'une petite entreprise. Eh bien, ces gens-là ne seront plus capables d'acheter vos produits. À l'heure actuelle, les travailleurs mexicains ne peuvent pas acheter ce qu'ils produisent eux-mêmes.

Je n'ai vraiment plus rien à dire. Nous voulions vous présenter un mémoire écrit, mais nous n'en avons vraiment pas eu le temps. Je voudrais simplement résumer en disant que les gens que je représente, au sein de l'Alliance de la Fonction publique, sont tout à fait contre l'Accord de libre-échange, et son prolongement en vertu de l'ALÉNA.

**Le président:** Merci, monsieur West. Vous aviez l'air de vous demander, Howie, si vos collègues vous avaient faussé compagnie et où ils étaient tous partis. M. West était accompagné d'environ 22 membres qui participaient également aux séances ici.

Je vous remercie de votre exposé, monsieur West.

**M. West:** Merci.

**Le président:** Nous entendrons pour finir M. Alex Boston, du Nova Scotia Public Interest Research Group, d'ici même, à Halifax.

**M. Alex Boston (Nova Scotia Public Interest Research Group):** Je suis content de voir que les derniers témoins ont réussi à replacer l'ALÉNA dans une perspective plus globale, parce que je craignais que certains des commentaires que j'ai à vous faire ne vous semblent pas pertinents. Je vais vous expliquer quelle est mon interprétation générale de l'Accord, quelles sont à mon avis ses répercussions sur notre système d'éducation, et finalement, quelles pourraient être les solutions de rechange à l'Accord de libre-échange.



[Text]

As Mr. Casey mentioned, we can't blame our 11.8% unemployment and we can't blame 500,000 job losses—

**The Chairman:** Can I just ask you, before you go any farther, about the Nova Scotia Public Interest Research Group? Who are they and what do they represent?

• 1655

**Mr. Boston:** It's a student-funded research and action organization based at Dalhousie University. It would be loosely affiliated with public interest research groups at other universities across the country. I must mention then that most of my comments haven't been officially endorsed by the organization, but I don't think they would be far from the positions they would hold.

I think the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement are two isolated and very visible examples of a trend of globalization that I think is responsible for our unemployment, our job losses and the permanent loss of our manufacturing sector. We can look at a number of other events within the last decade that are part of this trend toward the empowerment of multinational corporations and the concentration of global wealth.

Most immediate and relevant to the NAFTA agreement is the structural adjustment loans programs that have been imposed upon the people of Mexico. NAFTA is essentially a formal agreement to permanently entrench structural adjustment on the people of Mexico.

Another example in the current GATT round is the multilateral trade negotiation coalitions, most prominently the US Council for International Business and the International Investment Alliance, which basically have more clout economically and larger economies themselves than that of most countries in the world. With their role in lobbying for strong intellectual property rights, this speaks quite strongly of their interest in maintaining power and maintaining the subservience of countries in the south.

I think, once again, we can look at the restructuring that exists in the United Nations right now. There have been 14 departments dissolved. The most prominent one, which I think relates quite directly to NAFTA, is the UN Commission on Transnational Corporations. They have been working for eight years to develop a code of ethics and code of guidelines for multinational or transnational corporations to function in our global economy. After discussions with the Heritage Foundation and Dick Thornburgh, who is the UN Under Secretary, this was dissolved. I think that's one fundamental component that should be a part of any international agreement. I'm not suggesting that we should endorse NAFTA by any means.

[Translation]

Comme l'a mentionné M. Casey, nous ne pouvons pas faire porter le blâme, pour notre taux de chômage de 11,8 p. 100 et nos 500 000 pertes d'emploi. . .

**Le président:** Puis-je vous demander simplement, avant d'aller plus loin, de nous parler du Nova Scotia Public Interest Research Group? De quoi s'agit-il? Qui se groupe représente-t-il?

**M. Boston:** Il s'agit d'un groupe de recherche et d'action financé par les étudiants de l'Université Dalhousie, qui entretiennent des liens plus ou moins étroits avec les groupes de recherche sur l'intérêt public des autres universités de tout le Canada. Je dois mentionner en passant que la plupart des commentaires que je vais faire n'ont pas été sanctionnés officiellement par l'organisation, mais je pense qu'ils ne doivent pas être très éloignés de la position qu'elle défendrait.

L'Accord de libre-échange canado-américain et l'Accord de libre-échange nord-américain constituent deux exemples isolés, et très évidents, d'une tendance à la globalisation que je tiens responsable de notre chômage, de nos pertes d'emplois et des pertes permanentes de notre secteur manufacturier. Il y a aussi d'autres événements qui se sont produits au cours des 10 dernières années et qui reflètent aussi cette tendance à la concentration du pouvoir entre les mains des sociétés multinationales, ainsi qu'à la concentration de la richesse mondiale.

Mais au nombre des événements les plus proches de nous, qui se rattachent à l'ALÉNA, citons les programmes de prêts à l'ajustement des structures qui ont été imposés à la population mexicaine. En réalité, l'ALÉNA constitue une entente officielle visant à imposer de façon permanente l'ajustement des structures à la population du Mexique.

L'actuelle ronde de négociations du GATT en donne un autre exemple, celui des coalitions participant aux négociations commerciales multilatérales, en particulier le U.C. Council for International Business et l'International Investment Alliance, dont le prestige et la force économique dépassent en réalité ceux de la plupart des pays du monde. En participant aux pressions visant à renforcer le droit relatif à la propriété intellectuelle, ces coalitions ont démontré clairement qu'elles voulaient conserver leur pouvoir et maintenir les pays du Sud sous leur domination.

Encore une fois, on peut prendre l'exemple de la restructuration qui se déroule actuellement aux Nations Unies. Il y a 14 départements qui y ont été dissous, dont la Commission des Nations Unies pour les sociétés transnationales, qui a un rapport direct avec l'ALÉNA. Cette commission travaillait depuis huit ans pour établir un code de déontologie et un ensemble de directives pour aider les sociétés multinationales ou transnationales à fonctionner dans notre économie mondiale. Après discussion avec la Fondation du patrimoine et Dick Thornburgh, le sous-secrétaire des Nations Unies, cette commission a été dissoute. Je pense que c'est pourtant un élément fondamental qui devrait faire partie de tout accord international. À mon avis, nous ne devrions absolument pas ratifier l'ALÉNA.

## [Texte]

Another example is the Earth Summit. There was an embracing of transnational corporations to resolve many of the world's global environmental problems, while we see from Bhopal to Valdez that the most outrageous culprits of environmental terrorism are multinational corporations. We're seeing some structural changes in our political economy and they're a global phenomenon.

What I've mentioned indicates the transfer of remaining power of ordinary people to multinational or transnational corporations. I think it's quite evident within the binational dispute panels and the supranational bodies that will arise out of the free trade agreement that ordinary people won't have the capacity to influence decisions in those forums. The most prominent one is the environmental panel that might be set up. From what I understand, it is the only panel that does not have to disclose any of its proceedings. It only has to disclose its conclusions. We don't, as the general public, know what's going to be happening in those forums.

I think that the erosion of democracy in all countries, and the erosion of the nation-state as a power which can effect change is a problem that all ordinary Canadians, Americans and Mexicans are concerned about.

For the benefit of a Ford dealer, I'd just like to draw on an article in a July 1991 paper regarding the violation of human rights. I guess this point is to demonstrate the popular opposition in Mexico to the free trade agreement and also the fraudulent use of power of the PRI party in Mexico. It's the governing party in the United Mexican States.

• 1700

Basically, workers from the Confederation of Mexican Workers, which operates under the PRI party, attacked workers on a Ford assembly line. Forty were injured and one was killed. They were attempting to establish an independent union within a Ford plant in Cuantitlan. This is not a part of the maquiladora zone. It is a myth that the maquiladora zone is the sole abuser of human rights. Ford fired all 26,000 workers in the Cuantitlan plant and then rehired them under a new contract. They got a 60% cut in salary, to make it 75¢ an hour. The loss of seniority guarantees the elimination of relief workers. Urinals were installed right on the assembly line to prevent workers from actually having breaks.

Then there were state-run elections at that plant to ensure that the Confederation of Mexican workers, which is under the PRI government, would be the official union of that plant. I'm guessing, but some of your cars may be from that plant.

## [Traduction]

Il y aussi l'exemple du Sommet de la Terre. Les sociétés transnationales se sont engagées là à résoudre bon nombre des problèmes écologiques du globe, et pourtant, on se rend compte, de Bhopal jusqu'à Valdez que les sociétés multinationales sont les principales coupables du terrorisme environnemental. Nous assistons à des changements dans les structures de notre économie politique, et c'est un phénomène mondial.

Il découle de tout cela que le pouvoir dont disposent encore les simples citoyens se déplace vers les sociétés multinationales ou transnationales. Je pense qu'il serait tout à fait évident, au sein des groupes binationaux de règlement des différends et des organismes supranationaux qui seront créés par suite de la signature de l'Accord de libre-échange, que les gens ordinaires ne seront pas en mesure d'influer sur les décisions prises par ces tribunes. L'exemple le plus évident est celui du groupe sur l'environnement qui pourrait être mis sur pied. D'après ce que j'ai compris, il s'agit du seul groupe qui n'aurait pas à rendre ses délibérations publiques. Il n'aurait qu'à publier ses conclusions. Le grand public ne saura donc pas ce qui va s'y passer.

Je pense que l'érosion de la démocratie dans tous les pays, ainsi que l'érosion des États-nations disposant des pouvoirs nécessaires pour apporter des changements, est un problème qui inquiète tous les citoyens ordinaires, que ce soit au Canada, aux États-Unis ou au Mexique.

S'il y a un concessionnaire de Ford qui nous écoute, j'aimerais attirer son attention sur un article publié dans le journal en juillet 1991 au sujet des violations des droits de la personne. Je pense que cet article reflète l'opposition de la population mexicaine à l'Accord de libre-échange, ainsi que l'usage frauduleux que le parti du PRI fait du pouvoir, au Mexique. Il s'agit du parti qui forme le gouvernement des États-Unis du Mexique.

En gros, des membres de la Confédération des travailleurs mexicains, qui relève du PRI, ont attaqué des travailleurs sur une chaîne de montage de Ford. Il y a eu quarante blessés et un mort. Ces gens essayaient de mettre sur pied un syndicat indépendant dans une usine Ford de Cuantitlan. Cela ne fait pas partie de la zone des maquiladoras. Il n'est absolument pas vrai que les droits de la personne sont bafoués simplement dans cette zone. Ford a congédié ces 26 000 travailleurs à l'usine de Cuantitlan, et les a ensuite réembauchés en vertu d'un nouveau contrat. Leur salaire a été réduit de 60 p. 100, passant à 75c. de l'heure. La perte de l'ancienneté garantit l'élimination des travailleurs de relève. Des urinoirs ont été installés sur la chaîne de montage même pour empêcher les travailleurs de prendre une pause.

Des élections organisées par l'État se sont ensuite tenues dans cette usine de façon à ce que la Confédération des travailleurs mexicains, qui est une créature du PRI, soit déclarée syndicat officiel de cette usine. Ce n'est qu'une supposition, mais certains d'entre vous conduisent peut-être des voitures qui viennent de cette usine.



## [Text]

I wonder about the façade of popular participation in forums like this. I question why I am here at times and I question why I attend such forums as the Prosperity Initiative and the degree of impact that we, as ordinary Canadians, can have on people we have elected to express our concerns and our visions in the Government of Canada.

At last year's Prosperity Initiatives, I was overwhelmed with the overrepresentation of business people and lawyers and the virtual absence of youth, anti-poverty groups or anyone else. At the end of the meeting, the largest stockbroker this side of Montreal had the audacity to say that he was impressed with the diversity of people and opinions that were represented here. There was one woman in the group. I was probably the only one under the age of 35. I think he must have been commenting on the selection of ties.

This agreement is not about free trade; it's about the free flow of investment. It's based on maximizing efficiency on production inputs, cheap resources and cheap labour. The pressure to harmonize has already been identified by a number of people as having left, inevitably, a default at the lowest standard of environment health and safety. It was already identified that the deforestation program launched in British Columbia is a component of that.

I think there are a number of other areas. Canada is not only a power that's losing its protected or relatively high environmental safety standards. I think there are cases, such as the asbestos agreement in which the U.S. Congress recognizes asbestos to be a health problem in the United States. Quebec asbestos mining industries took that claim to court to try to ensure essentially that they had guaranteed access to the U.S. market. They have that now.

Over and above the omnipotence of transnational corporations and their power, I think it's also a deal about the omnipotence of American foreign policy. We can take a look at the Torricelli amendment that was passed in the U.S. Congress to try to prevent countries that trade with Cuba from docking in U.S. ports. I commend the Canadian government on standing firm and opposing that effort in the United States, but I think that's the type of assault we're going to continue to see on the sovereignty of other nations. Incidentally, Carla Hills mentioned about two years ago that that was going to happen.

## [Translation]

Je me pose des questions sur les apparences de participation populaire à des tribunes comme celle-ci. Je me demande parfois pourquoi je suis ici et pourquoi j'assiste à des séances comme celle de l'Initiative de la prospérité; je me demande aussi quelle sorte d'influence nous, les Canadiens ordinaires, pouvons avoir sur les gens que nous avons élus pour exprimer nos préoccupations et nos espoirs au gouvernement du Canada.

Quand j'ai assisté l'an dernier à certaines rencontres de l'Initiative de la prospérité, je n'en revenais pas de voir le nombre de gens d'affaires et d'avocats qui y étaient représentés, et la quasi absence de jeunes, de groupes de lutte contre la pauvreté ou qui que ce soit du genre. À la fin de la rencontre, le plus gros agent de change entre ici et Montréal a eu l'audace de dire qu'il était impressionné de constater la diversité des gens et des opinions représentées à cette occasion. Il n'y avait qu'une femme dans le groupe, et j'étais probablement la seule personne là qui avait moins de 35 ans. Je pense qu'il devait vouloir parler du choix des cravates.

Cet accord ne porte pas sur le libre-échange, mais bien sur la libre circulation des investissements. Il vise à augmenter au maximum l'efficacité des facteurs de production, des ressources bon marché et de la main-d'oeuvre mal payée. Un certain nombre de personnes ont déjà dit que les pressions dans le sens de l'harmonisation ont inévitablement laissé une faille au niveau le plus bas des normes d'hygiène et de sécurité de l'environnement. Il est déjà établi que le programme de déboisement lancé en Colombie-Britannique en est un élément.

Je pense qu'il y a aussi un certain nombre d'autres domaines. Le Canada n'est pas seulement en train de perdre ses normes de sécurité en matière d'environnement, qui étaient protégées ou relativement élevées. Je pense qu'il y a des cas comme celui de l'accord sur l'amiante selon lequel le Congrès américain affirme que l'amiante constitue un problème de santé aux États-Unis. Les sociétés québécoises d'extraction de l'amiante ont saisi les tribunaux de cette question pour essayer d'obtenir un accès garanti au marché américain, ce qu'elles ont maintenant.

Au-delà de l'omnipotence des sociétés transnationales, je pense que cet accord consacre également l'omnipotence de la politique étrangère américaine. Prenons par exemple l'amendement Torricelli qui a été adopté par le Congrès américain pour essayer d'empêcher les navires des pays qui commercent avec Cuba de jeter l'encre dans les ports américains. Je félicite le gouvernement canadien d'avoir tenu bon et de s'être opposé à cette tentative des États-Unis, mais je pense que nous allons continuer d'assister à ce genre d'atteintes à la souveraineté des autres pays. Soit dit en passant, Carla Hills avait prédit il y a environ deux ans que cela allait se produire.

[Texte]

[Traduction]

• 1705

I think we're kidding ourselves to believe that this is about free trade as well. The United States launches more trade disputes than any other country in the world. I think Gordon Ritchie, whom you probably heard from in Ottawa, is able to more articulately state a position that I would also hold, which is that this isn't about free trade at all. It may be for the United States, but not for Canada or Mexico.

I hope I'll be able to have a couple of extra minutes, as I am an ordinary Canadian.

I think another component of restructuring in Canada is our tax base. In 1950, about 50% of the government's revenue came from the corporate sector and 50% came from private incomes. Today, it's 17% from the corporate sector and the remainder from private incomes. Those taxes aren't equitably displaced around the population. There's been a 44% increase in the poor, 10% increase in the middle incomes and a 7% decrease in taxation for the upper incomes.

What we see internationally in terms of social restructuring is a disparity between the rich and poor both within Canada and internationally. I'm a student, and this is the first time I've been going to school on a full-time basis this year. I want to get out before the tuition is beyond my reach. Here's an important point to keep in mind. While the poor or lower-middle-income and middle-income people are paying more for social programs and education, they're not able to access those services.

What I hope to do in two minutes is—

**The Chairman:** In one minute.

**Mr. Boston:** Do I have one minute? Here are some of the structural similarities between Canada and Mexico. We've seen \$3.2 billion in cuts since 1986 in our education programs, while 50% was cut in Mexico in 1982 and 1983. They were mandated by the IMF. The IMF report was leaked. The Minister of Finance suggested that Canada reduce its funding to social programs by \$9 billion. To make up the shortfall, we're going to students. More than that, there's been about a 1,000% increase in tuition fees in Mexico. In Canada, within the last 10 years, we've just seen about 100%.

Still there's a shortfall. This whole restructuring is about market forces determining everything that happens within our personal lives. Market forces are determining the curriculum and the research that happens at our universities. We have a Corporate Higher Education Forum in Canada which has 38 CEOs on it and 32 university presidents, who are making deals such as the one made recently by the University of Quebec. It had a chair in environmental studies bought by

Je pense que nous nous leurrions si nous croyons que cet accord porte aussi sur le libre-échange. Les États-Unis collectionnent les différends en matière commerciale, plus que tout autre pays du monde. Je pense que Gordon Ritchie, que vous avez probablement dû entendre à Ottawa, pourrait vous expliquer plus clairement une position que je défends également, à savoir qu'il ne s'agit pas du tout ici de libre-échange. C'est peut-être le cas pour les États-Unis, mais pas pour le Canada ni pour le Mexique.

J'espère que vous allez me donner encore quelques minutes puisque je suis un Canadien ordinaire.

À mon avis, l'assiette fiscale est un autre élément de notre restructuration au Canada. En 1950, environ 50 p. 100 des recettes gouvernementales provenaient des sociétés, et 50 p. 100 des particuliers. Aujourd'hui, les sociétés fournissent 17 p. 100, et le reste vient des particuliers. Ces impôts ne sont pas réparties équitablement dans toute la population. Les pauvres ont vu leur impôt augmenter de 44 p. 100, et les gens qui ont un revenu moyen, de 10 p. 100, alors que les contribuables ayant les revenus les plus élevés ont bénéficié d'une baisse d'impôt de 7 p. 100.

Nous assistons dans le monde entier, en ce qui concerne la restructuration sociale, à un écart entre les riches et les pauvres, tant au Canada qu'au niveau international. Je suis étudiant, et c'est la première fois cette année que je fréquente l'école à plein temps. Je veux finir mes études avant d'être incapable de payer mes frais de scolarité. Il y a un élément important qu'il ne faut pas oublier: alors que les pauvres, et les contribuables disposant d'un revenu moyen ou moyen-inférieur paient plus cher pour les programmes sociaux et l'éducation, ils n'ont pas accès à ces services.

Ce que je compte faire en deux minutes, c'est . . .

**Le président:** En une minute.

**M. Boston:** Il me reste une minute? Je voudrais vous parler de certaines similitudes entre les structures du Canada et celles du Mexique. Nos programmes d'éducation ont subi des baisses de 3,2 milliards de dollars depuis 1986, alors que ces réductions ont été de 50 p. 100 au Mexique en 1982 et 1983. Ces mesures étaient imposées par le FMI, dont le rapport a fait l'objet de fuite. Le ministre des Finances a suggéré que le Canada réduise de 9 milliards de dollars le financement qu'il accorde à ses programmes sociaux. Pour compenser, il se tourne vers les étudiants. Mais ce qui est pire, c'est que les frais de scolarité ont augmenté d'environ 1 000 p. 100 au Mexique. Au Canada, nous n'avons connu qu'une hausse d'environ 100 p. 100 au cours des dix dernières années.

Mais il y a encore un manque à gagner. Toute cette restructuration vient en réalité du fait qu'on laisse les forces du marché déterminer tout ce qui se passe dans notre vie personnelle. Les forces du marché déterminent quels vont être les programmes scolaires et quelle sorte de recherche va être effectuée dans nos universités. Nous avons au Canada le Forum entreprises-universités, qui compte 38 chefs d'entreprise et 32 présidents d'université, et qui conclut des



[Text]

Hydro-Québec. This is asinine. What are we going to see next? Hydro-Québec sponsoring a program in Cree studies?

If you'll permit me—

**The Chairman:** Well, you've gone by your time. Everyone else has pretty well kept to 10 to 12 minutes. You've gone well by your time with facts and figures, Alex, so I'm going to have to cut you off.

**Mr. Boston:** You can rest assured that you will receive a submission from me. I didn't have the time. I'd like to briefly mention that I was at a meeting supported by community organizations in Halifax with 149 other students and youths in Guadalajara this past week who are fundamentally opposed to the North American Free Trade Agreement. They do agree there has to be some type of international agreement that's signed, but it should be one that works toward social objectives and toward ensuring that certain environmental guidelines are recognized.

**The Chairman:** Okay. Well, Alex, the clerk will give you the mailing address so that we can receive your brief. Thank you.

This meeting is adjourned.

[Translation]

ententes comme celles qu'a conclues récemment l'Université du Québec, où Hydro-Québec a acheté une chaire d'étude de l'environnement. C'est une ânerie. Quelle sera la prochaine étape? Est-ce qu'Hydro Québec va parrainer un programme d'études cri?

Si vous me permettez. . .

**Le président:** Eh bien, vous avez dépassé le temps qui vous était alloué. Tous les autres se sont à peu près limités à 10 ou 12 minutes. Vous avez dépassé de loin votre temps, en nous citons toutes sortes de faits et de chiffres, Alex; je vais donc devoir vous interrompre.

**M. Boston:** Vous pouvez être assuré que vous allez recevoir un mémoire de moi. Je n'ai pas eu le temps d'en préparer un. Je voudrais mentionner brièvement que j'ai assisté à une séance parrainée par des organisations communautaires de Halifax, avec 149 autres étudiants et jeunes de divers secteurs, à Guadalajara, la semaine dernière; tous ces participants étaient fondamentalement opposé à l'Accord de libre-échange nord américain. Ils conviennent de la nécessité d'une entente internationale, mais ce devrait-être un document visant à réaliser certains objectifs sociaux et à veiller à la reconnaissance de certaines directives en matière d'environnement.

**Le président:** D'accord. Eh bien, Alex, la greffière vous donnera notre adresse postale pour que vous puissiez nous faire parvenir votre mémoire. Merci.

La séance est levée.

*From the Nova Scotia Federation of Labour:*

Rick Clarke, President;  
Rick Williams, Professor, Social Policy, Dalhousie University.

*Ad hoc presentations:*

*From the Humans Against Resource Deprivation:*

Stephen Ellis;  
Archie Kennedy.

Alex Michalos.

*From the Social Action Commission and Prince Edward Island Action Canada Network:*

Mary Boyd.

*From the Public Service Alliance of Canada:*

Howie West.

*From the Nova Scotia Public Interest Research Group:*

Alex Boston.

*De la Fédération des travailleurs de Nouvelle-Écosse:*

Rick Clarke, président;  
Rick Williams, professeur, Politique sociale, Université Dalhousie.

*Présentations spontanées:*

*De Humans Against Resource Deprivation:*

Stephen Ellis;  
Archie Kennedy.

Alex Michalos.

*De la Commission d'action sociale et du Réseau canadien d'action de l'Île du Prince-Édouard:*

Mary Boyd.

*De l'Alliance de la Fonction publique du Canada:*

Howie West.

*Du Nova Scotia Public Interest Research Group:*

Alex Boston.



**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

K1A 0S9

Ottawa

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Cœur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Cœur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

## WITNESSES

*From the Nova Scotia New Democratic Party Caucus:*

Alexa McDonough, M.L.A., Leader.

*From the Halifax Board of Trade:*

Dr. Colin Dodds, Director and Vice-President, Academic and Research, Saint Mary's University.

*From Jacques, Whitford and Associates:*

Hector Jacques, President and Chief Executive Officer;  
P.S. Ferguson, Executive Director, Nova Scotia Consulting Engineers Association;  
Michael Gillham, President and Chief Executive Officer, Whitman Benn Group Inc.

*From Dalhousie University:*

Gilbert R. Winham, Professor of Political Science.

*From the Atlantic Provinces Chamber of Commerce:*

R. Irène D'Entremont, Chairman;  
Paul Daigle, President;  
Thomas Nisbett, Senior Policy Adviser.

*(Continued on previous page)*

## TÉMOINS

*Du Caucus du Nouveau parti démocratique de Nouvelle-Écosse:*

Alexa McDonough, députée Chef.

*De la Chambre de commerce d'Halifax:*

Colin Dodds, directeur et vice-président, Academic and Research, Université Saint Mary's.

*De Jacques, Whitford et associés:*

Hector Jacques, président et chef de la direction;  
P.S. Ferguson, directeur exécutif, Scotia Consulting Engineers Association;  
Michael Gillham, président et chef de la direction, Whitman Benn Group Inc.

*De l'Université Dalhousie:*

Gilbert R. Winham, professeur de science politique.

*De la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique:*

R. Irène D'Entremont, présidente du conseil;  
Paul Daigle, président;  
Thomas Nisbett, conseiller principal en politiques.

*(Suite à la page précédente)*

Issue No. 26

Fascicule n° 26

Tuesday, December 8, 1992  
Québec, Québec

Le mardi 8 décembre 1992  
Québec (Québec)

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## International Trade

## Commerce extérieur

*of the Standing Committee on External Affairs and International Trade*

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur*

### RESPECTING:

### CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

### WITNESSES:

### TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992





SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 8 DÉCEMBRE 1992  
(28)

[Texte]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit aujourd'hui, à 9 h 05, à Québec, sous la présidence de Pat Sobeski, député (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membre suppléant présent:* Marcel R. Tremblay pour Jean-Guy Guilbault.

*Autres députés présents:* Phil Edmonston et Cid Samson.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins:* Du Centre québécois de relations internationales de l'Université Laval: Ivan Bernier, directeur. De la Coalition québécoise: négociations trilatérales: Daniel Lachance, vice-président, Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ); Clément Godbout, secrétaire général, Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ); Pierre Paquette, secrétaire général, Confédération des syndicats nationaux (CSN); Peter Bakvis, économiste (CSN); Guy Lafleur, directeur des programmes, Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI); Bertha Luján, Réseau mexicain d'action face au libre-échange. Du Département des sciences économiques de l'Université de Montréal: Pierre-Paul Proulx, professeur. Du Nouveau parti démocratique Canada-Québec: Brian Topp, président.

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, le Sous-comité reprend l'étude de l'Accord de libre-échange nord-américain. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Le témoin du Centre québécois de relations internationales fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

À 10 h 16, la séance est suspendue.

À 10 h 20, la séance reprend.

Daniel Lachance, Clément Godbout, Pierre Paquette, Peter Bakvis et Guy Lafleur de la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales ainsi que Bertha Luján du Réseau mexicain face au libre-échange font une déclaration préliminaire et avec l'autre témoin répondent aux questions.

Sur motion de Marcel R. Tremblay, il est convenu, —Que, le mémoire soumis par la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales soit annexé aux *Procès-verbaux et témoignages* d'aujourd'hui (*Voir Annexe «TRAD-2»*).

À 12 h 05, Pierre-Paul Proulx fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 8, 1992  
(28)

[Translation]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:05 o'clock a.m. this day, in Quebec City, the Chairman, Pat Sobeski, presiding.

*Members of the Sub-Committee present:* Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Member present:* Marcel R. Tremblay for Jean-Guy Guilbault.

*Other Members present:* Phil Edmonston and Cid Samson.

*In attendance:* From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses:* From the Quebec Centre for International Relations of Laval University: Ivan Bernier, Director. From the Coalition québécoise: négociations trilatérales: Daniel Lachance, Vice-President, Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ); Clément Godbout, Secretary General, Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ); Pierre Paquette, Secretary general, Confédération des syndicats nationaux (CSN); Peter Bakvis, Economist (CSN); Guy Lafleur, Programs Director, Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI); Bertha Luján, Réseau mexicain d'action face au libre-échange. From the Department of Economics of the University of Montreal: Pierre-Paul Proulx, Professor. From Le Nouveau parti démocratique Canada-Québec: Brian Topp, President.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The witness from le Centre québécois de relations internationales made an opening statement and answered questions.

At 10:16 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:20 o'clock a.m., the sitting resumed.

Daniel Lachance, Clément Godbout, Pierre Paquette, Peter Bakvis and Guy Lafleur, from la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales, and Bertha Luján, from le Réseau mexicain d'action face au libre-échange, made a statement and, with the other witness, answered questions.

On motion of Marcel R. Tremblay, it was agreed, —That the brief presented by la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales be printed as an appendix to this day's *Minutes of Proceedings and Evidence* (*See Appendix "TRAD-2"*).

At 12:05 o'clock p.m., Pierre-Paul Proulx made a statement and answered questions.



À 13 heures, le témoin du Nouveau parti démocratique Canada-Québec fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

À 13 h 44, le Sous-comité ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

At 1:00 o'clock p.m., the witness from le Nouveau parti démocratique Canada-Québec made a statement and answered questions.

At 1:44 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

[Texte]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, December 8, 1992

• 0905

**The Chairman:** The Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade will now resume consideration pursuant to Standing Order 108(1).

Mr. Edmonston, do you have a point of order?

**Mr. Edmonston (Chambly):** Yes, Mr. Chairman.

Pour faciliter le travail des traducteurs, j'aimerais que nos témoins d'aujourd'hui qui ont des documents à nous présenter donnent ces documents aux traducteurs. J'aimerais surtout dire aux témoins de lire lentement leurs textes, parce qu'on veut avoir une transcription qui soit fidèle à leurs écrits.

Je suis écrivain, et je sais qu'on met beaucoup de temps à rédiger un document qui exprime très bien ce que l'on pense. Ce serait dommage d'avoir des phrases inexactes.

Je fais appel à votre bonne volonté, monsieur le président, pour que vous rappeliez à tous les témoins de lire leurs documents lentement et de s'assurer que les traducteurs en ont une copie.

**The Chairman:** Our first witness this morning is Ivan Bernier, who is the director of the Quebec Centre for International Relations, Laval University. I ask Mr. Bernier to make an opening statement, which will be approximately twenty minutes in length, and then we'll go to questions from the members. Monsieur Bernier.

**M. Ivan Bernier (directeur du Centre québécois de relations internationales, Université Laval):** Merci, monsieur le président.

Je voudrais aborder aujourd'hui la question de l'Accord de libre-échange nord-américain dans la perspective d'une personne qui oeuvre à l'université et qui suit de près les développements de l'intégration économique internationale. Depuis plus de 25 ans, je m'intéresse au GATT. Depuis quelques années, je m'intéresse plus particulièrement à l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis et maintenant à l'Accord de libre-échange nord-américain. C'est dans cette perspective d'une personne intéressée à un développement majeur dans les relations internationales que je voudrais aborder avec vous aujourd'hui cette question de l'Accord de libre-échange nord-américain.

• 0910

Dans un premier temps, je voudrais rapidement faire le tour des arguments qui militent en faveur de la conclusion et de la mise en oeuvre d'un Accord de libre-échange nord-américain. Ensuite, je discuterai des sujets d'inquiétude qui sont rattachés à un tel accord. Je ferai un rappel de l'expérience de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis et de sa signification. Je regarderai enfin quels liens on doit envisager avec le GATT en mettant en oeuvre un accord

[Traduction]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 8 décembre 1992

**Le président:** Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur reprend ses travaux conformément à l'article 108(1) du Règlement.

Monsieur Edmonston, voulez-vous invoquer le Règlement?

**M. Edmonston (Chambly):** Oui, monsieur le président.

To make the task of the interpreters easier, I would ask that those witnesses who have documents to present today, provide them to the interpreters. I would especially like to ask that the witnesses read their text slowly so that the transcription might accurately reflect what they have written.

I'm a writer and I know that it takes a long time to put into writing exactly what one thinks. I would be too bad to have inaccurate sentences on the record.

Mr. Chairman, I call upon your goodwill to remind all witnesses to read their documents slowly and to ensure that the interpreters have a copy.

**Le président:** Notre premier témoin ce matin est Ivan Bernier, directeur du Centre québécois de relations internationales à l'Université Laval. Je demanderais à M. Bernier de faire sa déclaration liminaire, d'une durée d'environ 20 minutes, et ensuite nous pourrions passer aux questions des députés. Monsieur Bernier.

**Mr. Yvan Bernier (Director, Quebec Centre for International Relations, Laval University):** Thank you, Mr. Chairman.

Today I would like to talk about the North American Free Trade Agreement from the perspective of a person who works in a University and who has been following international economic integration closely. I have been interested in GATT for more than 25 years. For a few years, I have been particularly interested in the Canada-U.S. Free Trade Agreement and now, in the North American Free Trade Agreement. It is from the perspective of someone interested in a major development in international relations that I would like to address with you today the North American Free Trade Agreement.

First, I would like to give a quick outline of the arguments in favour of the implementation of the North American Free Trade Agreement. I will then discuss the concerns about such an agreement. I will recall our experience with the Canada-U.S. Free Trade Agreement and its significance, and finally I will discuss the links that should be anticipated with GATT, when the North American Free Trade Agreement is implemented. What is the relationship



## [Text]

comme l'Accord de libre-échange nord-américain. Quel est le rapport entre cet accord et le système du GATT? En conclusion, je me permettrai de dégager une perspective sur ce que j'appellerais les années 2000 et après. Où est-ce que l'on s'en va avec tout cela? Je dois vous dire que cette conclusion prendra la forme d'un point d'interrogation, car tout n'est pas évident dans ce domaine.

Revenons aux arguments qui militent en faveur d'un Accord de libre-échange nord-américain. Plus souvent qu'autrement, jusqu'à maintenant, on a abordé cette question dans une perspective que je qualifierais de négative. C'est-à-dire qu'on a justifié la participation du Canada à la négociation d'un tel accord en disant qu'on ne pouvait pas s'abstenir de participer parce que c'était une chose qui allait se faire d'une façon ou d'une autre, que si le Canada refusait de s'impliquer, les États-Unis allaient tout simplement aller de l'avant avec le Mexique et qu'en tout état de cause, nous aurions à subir les conséquences d'un tel accord, le Mexique se retrouvant à présent sur le marché américain, qui demeure malgré tout notre principal marché. Dans ces conditions, si nous voulions avoir un mot à dire, il était important de s'impliquer dès maintenant et de chercher à préserver nos intérêts face à un tel développement.

Je crois que l'argument a du mérite. Il m'apparaît difficile de nier qu'à la demande du Mexique, et probablement avec une volonté assez déterminée de la part des États-Unis d'en arriver à un accord, nous aurions tout simplement constaté que dorénavant, sur ce marché américain qui nous tient tant à coeur, nous ne sommes plus seuls à bénéficier d'une préférence, mais qu'il y aura à l'avenir un autre État bénéficiant également d'une telle préférence.

Il y a aussi d'autres arguments qui sont parfois mentionnés et qui se rapprochent de ce premier argument, comme celui de la perte d'influence dans un processus d'intégration hémisphérique. Lorsqu'on parle de l'Accord de libre-échange nord-américain, ce n'est, à certains égards, que le début d'un processus, souligne-t-on. Il y a d'autres accords qui sont en vue avec d'autres pays de l'Amérique centrale et de l'Amérique latine. Éventuellement, ce serait un véritable bloc hémisphérique qui serait en voie de formation.

L'initiative pour les Amériques du président Bush est toujours à l'arrière-plan, et je pense qu'on doit reconnaître, encore là, l'existence d'un tel processus. Il suffit de voir, lorsque l'on entre en contact avec des collègues latino-américains, jusqu'à quel point ils considèrent important un tel développement.

J'ai eu l'occasion de rencontrer des gens qui s'intéressent en particulier au Mercosur, qui regroupe l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Manifestement, pour eux, ce qu'ils font est important. Cet arrangement qui vise à éventuellement former un marché commun dans le cône sud de l'Amérique latine est pour eux un arrangement important, un arrangement qui prend exemple en partie sur ce qui se passe en Amérique du Nord, et ils veulent constamment échanger avec nous sur ces questions parce qu'ils considèrent que c'est un développement commun à l'Amérique latine et à l'Amérique du Nord.

## [Translation]

between this agreement and GATT? In conclusion, I will attempt to provide a picture of what I would call the year 2000 and afterwards. Where are we headed with this? I should say that this conclusion will take the form of a question because there is nothing certain in this area.

Let us look at the arguments in favour of a North American Free Trade Agreement. To date, more often than not this issue was looked at from a perspective that I would call negative. In other words, the participation of Canada in the agreement negotiations was justified by saying that we couldn't refuse to participate because this was something that would happen anyway. If Canada refused to become involved, the United States would simply go ahead with Mexico and in any event we would have to live with the consequences of the agreement as Mexico would be present on the American market, which is our main market. Therefore, if we wanted to have any influence, it was important to become involved immediately and to safeguard our interests in the light of these developments.

I think that the argument has merit. It would be difficult to deny that, given Mexico's request and the rather strong determination of the United States to reach an agreement, we would have no longer been alone in benefiting from preferential treatment on the American market which is so important for us, but there would in future be another country also getting that preferential treatment.

There are also other arguments that resemble the first argument, such as the loss of influence as a result of hemispheric integration. In some ways, it is said, the North American Free Trade Agreement is only the beginning of a process. There are other potential agreements with other Central and Latin American countries. Eventually, a true hemispheric bloc will be formed.

President Bush's initiative regarding the Americas is still in the background and I think that it should be recognized that this process exists. One only has to see, when one speaks with Latin American colleagues, how important this development is for them.

I had the opportunity of meeting people who are particularly interested in Mercosur, which includes Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay. Obviously, they think what they are doing is important. The purpose of this arrangement is to eventually form a common market in the southern cone of Latin America and for these people, this is an important arrangement. It is an arrangement modelled on what is happening in North America and they are constantly interested in discussing these issues with us because they consider that this is a development that Latin America and North America have in common.

[Texte]

[Traduction]

• 0915

Il est important pour nous d'être sensibles à ces questions-là. On ne peut pas faire abstraction d'une solidarité hémisphérique qui doit exister.

Finalement, il y a aussi un argument que l'on pourrait peut-être considérer comme négatif. Je le formulerais de la façon suivante. D'une façon ou d'une autre, le développement que représente la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain n'est pas quelque chose de très extraordinaire dans un sens. Après l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis et avant la poursuite du développement et de l'intégration en Amérique latine, il y avait d'autres développements dans l'environnement international. Je pense ici en particulier à l'évolution du GATT. Il est clair qu'à bien des égards, le GATT est en train de réaliser des choses qui nous poussent dans la direction que représente l'Accord de libre-échange nord-américain. Il y a une même philosophie sous-jacente dans les deux types d'arrangement, une philosophie libérale du commerce. Dans un sens, que nous ayons ou non l'Accord de libre-échange nord-américain, il ne faut surtout pas croire que les choses seront très différentes ultimement à bien des égards. Le GATT est en train de mettre en place des arrangements qui vont beaucoup plus loin que ce que l'on retrouve dans l'Accord de libre-échange nord-américain.

Maintenant, il y a aussi des arguments postifs, et je voudrais les souligner parce qu'on n'en parle peut-être pas aussi souvent. Si le Canada—et là je pèse mes mots—prend la peine de vraiment organiser la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain de telle façon que le secteur privé en particulier s'implique véritablement, on peut envisager la possibilité de gains réels dans le fonctionnement d'un tel accord de libre-échange. Récemment, on soulignait que, dans le cas du Québec, un certain nombre d'entreprises s'étaient présentées sur le marché mexicain et avaient réalisé certaines percées. Cela reflète assez bien cette idée qu'il y a des possibilités sur le marché mexicain et que, si on prend la peine de regarder sérieusement ce qu'il en est, on pourra trouver des débouchés intéressants. Cela suppose évidemment que l'on fasse le nécessaire. Je reviendrai sur cette question plus loin.

Deuxièmement, il y a un autre élément qui m'apparaît important et qui est fort positif dans la conclusion d'un tel accord. C'est le fait qu'il y a, dans un tel accord, l'intégration d'un pays en voie de développement dans un système de libre-échange qui préexiste, soit l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis. Cela me semble un phénomène tout à fait particulier. Le seul véritable exemple que l'on a de quelque chose d'équivalent à certains égards est l'entrée du Portugal ou de l'Espagne dans le Marché commun européen. Je pense que, dans le cas du Mexique, il y a toute une série de développements fort intéressants qui peuvent en découler.

En ma qualité d'universitaire, je peux immédiatement vous faire part d'un fait que je constate de plus en plus souvent: les rencontres entre universitaires canadiens, québécois et mexicains se multiplient d'une façon absolument remarquable. J'ai dans mes cours des étudiants mexicains ainsi que des étudiants du Venezuela et de la Colombie. Nous avons des visiteurs régulièrement et les possibilités de contact se multiplient. Il y a des colloques et des rencontres.

We must be aware of these issues. We cannot ignore hemispheric solidarity that is inevitable.

Finally, there is also an argument that could be considered as negative. I would put it as follows. In some respects, the signing of the North American Free Trade Agreement is not really an extraordinary development. After the Canada-US Free Trade Agreement and before the move towards development and integration in Latin America, other developments took place on the international scene. I'm thinking in particular of GATT. It is clear that in many respects, GATT is pushing us in the same direction as the North American Free Trade Agreement is. The same philosophy underpins both kinds of agreements: a liberal trade philosophy. In a way, whether we have the North American Free Trade Agreement or not, we must not expect that things will be much different at the end of the road. GATT is setting up arrangements that go much further than those in the North American Free Trade Agreement.

There are also positive arguments and I would like to point them out because perhaps we don't talk about them often enough. If Canada—and I choose my words carefully—really makes the effort to implement the North American Free Trade Agreement so as to enable the private sector in particular to become truly involved, then it is possible that real gains will be made with this kind of free trade agreement. It was pointed out recently that some businesses in Quebec had sought to enter the Mexican market and had succeeded in penetrating it in some areas. This illustrates quite clearly that there are opportunities on the Mexican market and that if we make the effort to examine them seriously, we could find some interesting prospects. This assumes that we'll do the necessary work. I will come back to this later.

Second, there is another factor that I think is very important and very positive in this agreement. It is the fact that in this agreement, a developing country is being included in an existing free-trade system, that is the Canada-US Free Trade Agreement. This strikes me as being an almost unique phenomenon. The only example of a somewhat similar situation is the entry of Portugal or Spain in the European Common Market. I think that in the case of Mexico, there could be a whole series of interesting outcomes.

Because I work in a university, I can tell you about something I am already seeing more and more: meetings between people from Canadian, Quebec and Mexican universities are increasing at a remarkable rate. In my courses, I have Mexican students, as well as Venezuelan and Columbian students. We receive visitors on a regular basis and the opportunities for contacts are increasing. There are symposia and meetings. This is a phenomenon that did not



## [Text]

C'est un phénomène qui n'existait absolument pas il y a à peine trois ans. Tout au plus, on s'intéressait occasionnellement au Mexique il y a trois ans. Maintenant, les choses ont complètement changé. Pour moi, c'est quelque chose d'absolument fascinant.

Il y a un autre argument favorable. Il y a, dans l'Accord de libre-échange nord-américain, une certaine amélioration de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis. Je vous rappelle peut-être des choses que vous savez, mais sur des questions qui ont été controversées, comme les règles d'origine, l'administration douanière ou les questions qui ont trait, par exemple, au transport terrestre ou même les questions relatives au règlement des différends, il y a un certain nombre d'améliorations dans l'Accord de libre-échange nord-américain qui valorisent davantage l'autre accord, celui entre le Canada et les États-Unis.

• 0920

J'en viens maintenant aux sujets d'inquiétude. Les sujets d'inquiétude sont aussi relativement bien connus. Vous avez d'abord un sujet qui fait beaucoup de bruit, celui de l'environnement, l'environnement étant considéré comme une question qui doit préoccuper les Canadiens, les Américains et les Mexicains. Mais, évidemment, lorsqu'on en parle, c'est en ayant à l'esprit cette idée que les normes environnementales au Mexique sont telles qu'on en tire, pour ainsi dire, un avantage comparatif indu et qu'il y a lieu de veiller à ce que les choses changent. L'argument se poursuit en disant que, comme les choses n'ont pas suffisamment changé, il y a là un risque important.

L'argument environnemental va un peu plus loin. Il souligne souvent que la philosophie sous-jacente à la conclusion d'un accord de libre-échange met l'accent sur les valeurs commerciales et laisse souvent de côté d'autres valeurs plus importantes qui ont trait à la qualité de vie, etc., et qu'il y a donc une certaine incompatibilité entre un tel arrangement et les objectifs que poursuivent les groupes environnementaux.

Je pense qu'il y a effectivement une tension entre les deux, mais je ne suis pas prêt à dire que ce soit un problème qui ne puisse trouver solution. Hier encore, dans un séminaire, on abordait cette question de façon très précise. On peut dire que l'Accord de libre-échange nord-américain introduit certaines notions concernant l'environnement que l'on ne retrouve pas dans d'autres accords. Il y a par exemple l'idée que l'on puisse éventuellement donner priorité, à certaines conditions, aux différents accords concernant l'environnement. C'est quelque chose de nouveau qui va probablement se poursuivre dans l'avenir à d'autres niveaux.

Il y a aussi, dans l'Accord de libre-échange nord-américain, différentes dispositions qui permettent, lorsqu'il y a un conflit, de faire appel à un groupe de spécialistes sur l'environnement pour fournir des opinions et éclairer le groupe binational concerné. Encore une fois, c'est une reconnaissance de l'importance de ces questions. Le préambule lui-même souligne l'importance des perceptions des questions environnementales.

## [Translation]

exist at all only three years ago. Three years ago, there was an occasional interest in Mexico at the most. Now, this has completely changed. I think that this is absolutely fascinating.

There is another positive argument. The North American Free Trade Agreement somewhat improves on the Canada-US Free Trade Agreement. Perhaps I'm telling you things you already know, but in terms of the controversial issues such as rules of origin, customs administration or issues dealing with, for example, land transportation or even dispute resolution, a number of improvements have been made in the North American Free Trade Agreement that enhance the other agreement, the Canada-US agreement.

Now I would like to talk about subjects of concern. These are also relatively well-known. First, there is a subject that has attracted a lot of attention, the environment. The environment is considered to be an issue that must concern Canadians, Americans and Mexicans. Obviously, however, when discussing this issue, one must keep in mind that the environmental standards in Mexico are such that we have an undue comparative advantage and we have to ensure that this situation will change. The argument continues by saying that there is a significant risk because things haven't changed enough.

The environmental argument goes a little further. It often points out that the philosophy underlying the free trade agreement emphasizes commercial values and often ignores other more important values that concern the quality of life, etc., and that therefore there is a certain inconsistency between this kind of arrangement and the goals of environmental groups.

I think that in fact there is tension between the two, but I would not go as far as saying that it is a problem with no solution. Yesterday, once again, this issue was specifically addressed in a seminar. The North American Free Trade Agreement does introduce notions concerning the environment that are not in other agreements, for example, the notion that eventually priority could be given, under certain conditions, to various other agreements concerning the environment. That is something new that will probably be pursued in the future at other levels.

The North American Free Trade Agreement also has clauses that allow binational panels to call upon groups of environmental specialists to provide opinions and enlighten the panels in case of disputes. Once again, this is a recognition of the importance of these issues. The preamble itself underlines the importance of perceptions of environmental issues.

[Texte]

Vous avez là, malgré tout, une tentative sérieuse d'introduire au moins certains éléments positifs concernant la protection de l'environnement. Ce n'est certainement pas tout ce que l'on pouvait souhaiter, mais je pense que, dans ce domaine, le simple fait d'accepter de prendre en considération de telles choses et, en particulier, de donner priorité, dans certaines conditions, aux accords concernant l'environnement est un pas en avant.

Pour ce qui est des normes environnementales du Mexique, de plus en plus, on reconnaît que le problème ne se situe pas au niveau des normes environnementales elles-mêmes, mais plutôt au niveau de la mise en oeuvre de ces normes environnementales. Il y a là quelque chose qui demande une surveillance poussée de la part du Canada et des États-Unis, mais cela implique également que l'on fournisse une certaine aide au Mexique, à certaines conditions encore une fois, pour lui permettre d'en arriver au type de mise en oeuvre de ces normes environnementales que l'on pourrait souhaiter. Lorsqu'on se plaît à critiquer les normes environnementales du Mexique, il ne faut pas oublier que tout n'est pas parfait chez nous, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis, et que de ce point de vue, il y a aussi une autocritique à faire à l'intérieur même du Canada.

• 0925

Enfin, je voudrais parler de l'attitude aux États-Unis sur les questions environnementales. On sait que le président élu, M. Clinton, a laissé entendre qu'il voulait revenir sur ces questions. Encore une fois, c'est un élément positif en faveur de l'Accord de libre-échange nord-américain, en ce sens qu'il est clair que dans ce cas-ci, on ne passera pas à côté de la question environnementale et que, si nécessaire, on ira plus loin du côté américain.

Je ne pense pas qu'on aille plus loin en modifiant l'accord lui-même. Je pense qu'on pourra chercher à aller plus loin en liant à cet accord un ou d'autres accords complémentaires, bilatéraux ou trilatéraux, qui traiteront spécifiquement des questions environnementales. Ce n'est peut-être pas quelque chose qui se fera immédiatement, mais encore là, la tendance est présente.

Le deuxième point d'inquiétude est les normes de travail. On fait valoir assez fréquemment que les normes de travail au Mexique ne sont pas nos normes de travail et qu'il y a lieu de s'inquiéter du fait qu'on favorise, en signant un tel accord, le maintien de normes de travail qui sont inacceptables ou qu'on ne voudrait pas appliquer ici, au Canada.

Je pense qu'il faut prendre garde, dans ce domaine, de tomber dans un paternalisme trop grand. Il est clair qu'il peut y avoir des pressions, pour tirer des avantages immédiats de l'Accord du libre-échange, à maintenir des normes de travail qui ne soient pas aussi rigoureuses que l'on pourrait le souhaiter, mais je pense qu'à moyen et à long termes, la tendance ira plutôt dans la direction contraire et que ce sera vers une amélioration des normes de travail que poussera la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange.

[Traduction]

This represents a serious attempt to introduce at least some positive elements that concern the protection of the environment. Of course, it is not all one might have hoped for, but I think that, in this area, the simple fact that these things are being considered and in particular that priority will be given, under certain conditions, to environmental agreements, is a step forward.

In terms of the environmental standards in Mexico, we are realizing more and more that the problem is not the environmental standards themselves, but rather the implementation of these environmental standards. This means that there has to be close monitoring on the part of Canada and the United States, but it also means that some aid has to be given to Mexico—once again, under certain conditions—so that it will be able to implement these environmental standards the way we would want them to. When we indulge in criticizing the environmental standards in Mexico, we mustn't forget that all is not perfect here—in Canada or in the United States—and that, therefore, we in Canada also have to criticize ourselves.

Finally, I would like to talk about the United States' attitude towards environmental issues. We know that the President elect, Mr. Clinton, has implied that he wants to revisit these issues. Once again, this is a positive element of the North American Free Trade Agreement because it is clear that this time environmental issues will not be ignored and if necessary, the Americans will go even further.

I do not think that this means that the agreement itself will be modified. I think the authorities might go further by linking this agreement with one or more subsidiary bilateral or trilateral agreements that will deal specifically with environmental issues. This may not happen immediately, but the trend is there.

The second subject of concern is labour standards. It is often argued that Mexico does not have our labour standards and that we should be concerned that by signing this agreement we may be contributing to the maintenance of unacceptable labour standards or standards that we would not apply here in Canada.

I think that we should be wary of becoming too paternalistic in this area. Clearly, in order to benefit immediately from the Free Trade Agreement there may be pressure to maintain labour standards that are not as strict as we might hope for, but I think that in the medium and long term, the tendency will be the opposite and the implementation of the Free Trade Agreement will lead to an improvement in labour standards.



## [Text]

Lié à cette question, il y a tout le problème du coût de la main-d'œuvre et des avantages comparatifs considérables que peut représenter ce coût de la main-d'œuvre. Encore là, je pense que c'est l'avantage comparatif du Mexique. Il ne sera pas éternel. Il évoluera et, au fur et à mesure que le Mexique se développera, il y aura un amenuisement de ce type d'avantage comparatif.

Cela dit, il faudrait, là encore, faire attention de ne pas tomber dans le piège de nier aux pays en voie de développement les possibilités réelles qu'ils ont de se développer. C'est trop facile de se réfugier derrière les coûts de main-d'œuvre pour justifier la mise en place de barrières aux échanges. Je pense qu'à moyen et à long termes, c'est à travers une libéralisation des échanges et une ouverture de nos marchés aux produits des pays en voie de développement que l'on pourra arriver à changer la situation au plan hémisphérique comme au plan mondial.

Quoi qu'il en soit, je voudrais souligner ici que si l'on n'est pas capables à l'heure actuelle de compétitionner avec le Mexique dans les conditions qui existent présentement, il ne fait pas de doute qu'on devra faire face à des problèmes beaucoup plus sérieux à l'avenir, lorsqu'on sera en présence de la concurrence des pays asiatiques entre autres, comme on l'est déjà à bien des égards.

Il y a un dernier point sur lequel je passerai plus rapidement, car le temps file. La culture a toujours été un point d'accrochage lors des négociations avec les États-Unis sur la conclusion d'un accord de libre-échange. C'était en fait une des grandes questions, celle qui a soulevé le plus de passion à bien des égards. Dans le présent accord de libre-échange, nous avons des dispositions qui reflètent essentiellement celles qui sont dans l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, et je dirais même qu'à certains égards, ce qui est prévu va peut-être un peu plus loin.

Si on regarde de près l'annexe qui concerne la culture, l'article 2106 de l'Accord de libre-échange nord-américain, on voit qu'il y a là-dedans une disposition qui semble indiquer que les Américains ne pourront appliquer les normes concernant la propriété intellectuelle aux industries culturelles. J'irais plus loin personnellement. Je dirais que, si le Canada prend des mesures qui vont à l'encontre des règles de propriété intellectuelle applicables aux industries culturelles, les Américains ne seront pas autorisés à prendre des mesures compensatoires, cela pour des raisons techniques de rédaction de l'article ou de l'annexe en question.

Donc, il ne m'apparaît pas qu'à l'heure actuelle, la question culturelle soit vraiment en cause dans ce nouvel Accord de libre-échange nord-américain.

• 0930

En ce qui concerne l'expérience de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, il y a des leçons négatives à tirer du fonctionnement de cet accord. Je les mentionne tout simplement, et on pourra y revenir lors des questions si vous le voulez.

Il y a eu, à mon sens, une absence d'implication sérieuse, en profondeur, du secteur privé. Un certain nombre d'entreprises se sont impliquées. Les grandes entreprises ont analysé les possibilités et se sont positionnées. Mais lorsqu'on

## [Translation]

Linked to this issue is the whole problem of the cost of labour and the considerable comparative advantage that the cost of labour represents. Once again, this is Mexico's comparative advantage. It won't exist forever. It will evolve and as Mexico develops, this kind of comparative advantage will diminish.

That said, once again we will have to be careful not to fall into the trap of denying developing countries the real opportunities they have to develop. It is too easy to hide behind the cost of labour to justify the introduction of trade barriers. I think that in the medium and long term, it is by liberalizing trade and by opening up our markets to the products of developing countries that we will change the situation in our hemisphere and around the world.

In any event, I would like to point out that if we cannot compete today with Mexico under current conditions, then clearly we will be facing much more serious problems in the future when we are facing competition from Asian countries, among others, as we already are in many respects.

Time is running short, so there is one last point that I will cover quickly. Culture has always been a stumbling block in negotiating a free trade agreement with the United States. This was in fact one of the major issues—the one that was the most hotly debated in many ways. In the current Free Trade Agreement, there are clauses that are essentially the same as those in the Canada-U.S. Agreement and I would even say that in some respects they will go a little further.

In the annex on culture, Article 2106 of the Free Trade Agreement appears to say that Americans will not be able to apply intellectual property standards to cultural industries. Personally, I would go even further. I would say if Canada uses measures that run counter to intellectual property rules applicable to cultural industries, the Americans will not be able to use countervailing measures because of technical reasons concerning the drafting of the article or the annex in question.

Therefore, I do not think that culture is really an issue in this new North American Free Trade Agreement.

There are negative lessons to be learned from the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. I will just mention them and we can come back to them during the question period, if you wish.

I do not think there was a serious involvement on the part of the private sector. Some businesses were involved. Big businesses analyzed the opportunities and positioned themselves. However, as you go down the hierarchy of

[Texte]

descend dans la hiérarchie des entreprises, vers les moyennes et petites entreprises, on se rend compte qu'il y a eu malgré tout une certaine passivité. Je pense que cette passivité est due pour une part importante à l'attitude des gouvernements qui se sont montrés souvent en faveur de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, mais qui n'ont pas véritablement bien compris dans quelle mesure il fallait intervenir pour favoriser sa mise en oeuvre. On a vu des problèmes au tout début de l'Accord de libre-échange, alors que les véritables problèmes allaient intervenir deux ans, trois ans et quatre ans après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. Donc, il y a des correctifs très sérieux à envisager lorsque l'on signera le présent accord de libre-échange.

Il y a aussi le problème des mesures d'ajustement qui est lié à ce que je viens de dire. Ces mesures d'ajustement, on les a vues d'une façon très passive par le passé, lorsqu'il était question des relations Canada—États-Unis. Dans ce cas-ci, on devra développer une philosophie et une conception des mesures d'ajustement qui soient beaucoup plus adaptées à la situation réelle des entreprises. On devra tirer les leçons nécessaires de l'expérience de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis pour agir en ce sens.

La dernière chose que je voudrais mentionner est l'implication des fonctionnaires gouvernementaux, au niveau intermédiaire en particulier, ceux qui doivent intervenir et faciliter la compréhension de tels accords. Autant au niveau supérieur on s'est empressé de sortir une documentation importante à tous égards sur ces questions, autant lorsque l'on descendait, la formation était déficiente. À l'heure actuelle, je donne un cours sur le GATT et l'Accord de libre-échange pour les fonctionnaires du ministère des Communications au Québec. Ce n'est pas la première fois que je fais des choses semblables. Lorsque l'on discute avec ces gens, on se rend compte qu'au-delà des notions très générales, la compréhension réelle de ce qu'est un accord de libre-échange comme l'Accord de libre-échange nord-américain ou même le GATT est sérieusement déficiente et qu'il faudra à l'avenir inculquer à la Fonction publique une perception beaucoup plus claire—je parle surtout des niveaux qu'on trouve en descendant—de ce que sont ces développements. Si on ne comprend pas bien ce que cela représente concrètement, et non pas dans l'abstrait ou au niveau des slogans, on ne peut faire autrement que de rencontrer des problèmes.

Il y a aussi eu certaines expériences positives. Le règlement des différends, à mon sens, dans l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis a été quelque chose de très positif. J'ai suivi de près toutes les questions de règlement de différends. Si on continue ainsi au niveau de l'ensemble de l'Amérique du Nord, ce sera un avantage. Des questions comme celle des marchés publics sont maintenant en train d'être résolues, et l'Accord de libre-échange a permis de mettre de l'ordre dans un sujet qui était, à mon sens, complètement ignoré au Canada.

Pour ce qui est des relations avec le GATT, il faudra bien voir où l'on va exactement. Mon sentiment est que l'Accord de libre-échange nord-américain représente essentiellement une forme de régionalisation du GATT. On

[Traduction]

businesses, towards the medium and small-size businesses, you see that there was a certain amount of passivity. I think that this is largely due to the attitude of governments who were often for the Canada-U.S. Free Trade Agreement but who did not truly understand the extent to which they had to intervene to help implement it. There were some problems at the very beginning of the Free Trade Agreement, but the real problems came up two years, three years and four years after the agreement was implemented. Therefore, important corrective measures have to be provided for when we sign the current free trade agreement.

Linked to the problem I just mentioned, is that of adjustment measures. Adjustment measures were dealt with very passively in the past in Canada-U.S. relations. This time, we will have to develop a philosophy and a notion of adjustment measures that reflects for more accurately the real situation of businesses. In order to do so, we will have to learn appropriate lessons from our experience with the Canada-U.S. trade agreement.

The last thing I would like to discuss is the involvement of government officials, at the intermediate levels in particular—those who must intervene and facilitate the understanding of these agreements. A great many documents were hastily produced at higher levels on all aspects of the agreement. At the same time, training was inadequate at lower levels. I am currently giving a course on GATT and the Free Trade Agreement for officials from the Quebec Department of Communications. This is not the first time I have done this kind of thing. When you talk with these people, you realize that, beyond very general notions, their real understanding of a free trade agreement such as the North American Free Trade Agreement or even GATT is very inadequate. In the future, we will have to provide the Public Service—I am referring especially to the lower levels—with a much clearer understanding of these developments. If they do not understand what this means in practice—not in abstract terms or in terms of slogans—then inevitably there will be problems.

There have also been some positive experiences. I think that dispute settlement under the Canada-U.S. Free Trade Agreement was very positive. I followed almost all issues of dispute settlement closely. Continuing in the same way with the whole of North America will be an advantage. Issues like public contracts are now being resolved and the Free Trade Agreement has put some order into an area that I think Canada was completely unaware of.

With respect to the relationship with GATT, we will have to wait and see how things develop exactly. My feeling is that the North American free trade agreement is really a regionalization of GATT. We are, in some way, regionalizing



## [Text]

est en train, à certains égards, de régionaliser le GATT. On adopte les principes, les règles et les solutions fondamentales du GATT. On va plus loin que le GATT, mais en même temps, il n'est pas impossible qu'un Accord de libre-échange nord-américain, à plus forte raison s'il devient un accord de libre-échange hémisphérique, nous conduise vers des solutions régionales qui ne soient pas toujours très compatibles avec les solutions envisagées par le GATT au niveau international. Là, il pourra y avoir éventuellement certaines tensions. Ce sont des développements à long terme qu'il faudra suivre de près, de la même façon que l'Europe doit maintenant être suivie de près. En effet, il n'est pas dit que ce qui se fait à l'intérieur de l'Europe est toujours nécessairement compatible avec les solutions prônées par le GATT au niveau mondial.

• 0935

Monsieur le président, ayant parlé assez longuement, je vais conclure immédiatement. Qu'est-ce que l'on peut envisager? Je pense qu'il faut situer cet Accord de libre-échange nord-américain dans la perspective du GATT et du développement du régionalisme. Essentiellement, ceci signifie qu'on va assister, dans les années à venir, à des pressions croissantes vers un certain désengagement de l'État. Je ne suis pas prêt à considérer que ce mouvement est terminé, même si on commence à voir des résistances, par exemple ici et là en Europe. Ces résistances montrent simplement un fait qui est important, à savoir qu'il y a des limites au désengagement de l'État. On devra comprendre que le rôle de l'État ne disparaîtra pas. Au contraire, il faudra redéfinir ce rôle en ayant à l'esprit les préoccupations économiques internationales, mais aussi d'autres préoccupations fondamentales qui se font de plus en plus jour maintenant, des préoccupations qui concernent la culture, les identités nationales et la démocratie. J'insiste là-dessus.

Le fonctionnement démocratique de l'État doit constamment demeurer une préoccupation absolue. Il ne peut y avoir de règles économiques qui nous permettent de passer outre à un fonctionnement démocratique de l'État. Dans l'ordre hiérarchique des choses, il m'apparaît que c'est la question qui doit l'emporter.

Finalement, il y aura toujours une question absolument fondamentale qui est celle du travail, du déplacement des travailleurs et des conséquences de tels arrangements sur le travail. La grande question qui demeurera constamment, c'est celle de savoir si on favorise un accroissement du travail ou si les choses vont dans un sens contraire.

Cela étant, il ne faut pas s'imaginer que la solution à cette question fondamentale du travail consiste à se fermer au courant d'échanges, mais plutôt à voir de quelle façon, au niveau national, au niveau régional et au niveau mondial, on pourra en arriver à une répartition du travail qui puisse donner à tous et chacun une chance de s'épanouir. Merci, monsieur le président.

**The Chairman:** Thank you. Mr. MacLaren.

**Mr. MacLaren (Etobicoke North):** Thank you very much, Mr. Bernier, for a very interesting analysis. You've raised many points that are well worth pursuing. Unfortunately, time is brief, so perhaps I'll concentrate on

## [Translation]

GATT. We are adopting the principles, the rules and the solutions that are the basis of GATT. We are going further than GATT, but at the same time it is not unforeseeable that a North American free trade agreement—especially if it becomes a hemispheric free trade agreement—will result in regional solutions that will not always be fully consistent with the solutions provided by GATT on the international level. Eventually, there could be some tension in this area. These are long-term developments that we will have to follow closely, in the same way that we now have to follow Europe closely. In fact, what is happening in Europe is not necessarily always in line with the global solutions set out in GATT.

Mr. Chairman, I have spoken at some length and I will conclude immediately. What can we expect? I believe that the North American Free Trade Agreement must be looked at in the perspective of the GATT and of the development of regionalism. Essentially, this means that we will see in coming years increasing pressure on the government to withdraw from certain areas. I would not say that that trend is over yet, even though we are beginning to see some resistance, for example here and there in Europe. This resistance simply shows an important fact, that is there are limits to the degree the government can withdraw. One must understand that the role of the government will not disappear. However, we will have to redefine that role, keeping in mind international economic concerns as well as other fundamental concerns that are increasingly emerging, including concerns about culture, national identity and democracy. I would stress that point.

The democratic functioning of the state must always remain an overriding concern. We cannot end up with economic rules that would allow us to disregard the democratic functioning of the state. In the order of things, that concern seems to me to be pre-eminent.

Finally, there will always remain an absolutely fundamental issue, that of employment, of manpower displacement and of the impact of such arrangements on the labour force. The overriding permanent question is whether we are helping create more jobs or the opposite.

That being said, one should not imagine that the solution to the fundamental issue of employment is to cut ourselves off from this pattern of trade. Rather, we should try to seek, at the national, regional and global level, a new way of sharing employment in order to give each and every citizen the opportunity to use their ability to the full. Thank you, Mr. Chairman.

**Le président:** Merci. Monsieur MacLaren.

**M. MacLaren (Etobicoke-Nord):** Merci beaucoup, monsieur Bernier, pour cette très intéressante analyse. Vous avez soulevé beaucoup de points très valables. Malheureusement, le temps nous est compté et je devrai

[Texte]

one or two questions within the context of your basic point, which is that not only does NAFTA supersede the FTA, but in many respects, in your view, and I share it, it has improved on details of the FTA.

Would you extend that thinking to the dispute settlement mechanism that was first embodied in the FTA, and which is rather different in the North American Free Trade Agreement? Are you content with the nature and structure of the dispute settlement mechanism in the FTA, or do you also see the need for a parallel dispute settlement agreement in the Uruguay Round of the GATT?

**M. Bernier:** Votre question est très intéressante parce qu'elle touche à un des éléments majeurs qui ont été derrière la conclusion de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis.

Lorsqu'on a mis en place le système original de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, en particulier le chapitre 19 de l'Accord de libre-échange, plusieurs étaient déçus du fait qu'on avait simplement mis en place un organisme qui allait entendre, en fonction du droit national de chacun des deux États, des questions qui avaient déjà été jugées, simplement pour voir si on avait respecté les règles de droit. Il y avait donc une certaine déception. Au lieu d'en arriver à des règles communes, on allait se contenter de vérifier si on avait appliqué correctement le droit national.

• 0940

J'étais assez ambivalent personnellement, mais je dois dire qu'à l'expérience, cela a été plutôt positif. J'ai analysé chacune des décisions qui ont été prises depuis en vertu du chapitre 19, soit concernant le subventionnement, soit concernant le dumping. On peut dire que dans une majorité de cas, les groupes binationaux en sont arrivés à une critique ou une autre du fonctionnement des organismes administratifs régionaux. On a critiqué telle ou telle chose. Parfois la critique était secondaire, parfois elle était plus fondamentale et renvoyait, pour décision importante, aux organismes régionaux américains ou canadiens. À l'occasion, on a même dû renvoyer deux fois. On est allé devant un comité extraordinaire. Tout ceci a commencé à avoir un impact qui m'apparaît être le suivant: de plus en plus, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis—mais peut-être encore davantage aux États-Unis, parce que la majorité des causes concernaient les États-Unis—on a commencé à prendre conscience qu'il fallait absolument justifier de façon très sérieuse chacun des arguments mis de l'avant dans les décisions.

Il y a maintenant une prudence qui s'exerce au niveau de ces organismes administratifs nationaux qui n'existait pas toujours auparavant. Je pense que ceci est un gain réel. Par exemple, lorsqu'on a mis en oeuvre au Canada la Commission de révision des marchés publics, dont la création avait été imposée par l'Accord de libre-échange, cette commission a commencé à recevoir des plaintes, au Canada, et pratiquement toutes les plaintes ont été décidées en faveur

[Traduction]

donc m'attarder à une ou deux questions dans le contexte de votre argument fondamental, à savoir que non seulement l'ALÉNA remplace l'ALÉ, mais à bien des égards, et je suis d'accord avec vous là-dessus, l'ALÉNA apporte beaucoup d'améliorations de détail par rapport à l'ALÉ.

Pourriez-vous appliquer ce raisonnement en particulier au mécanisme de règlement des différends qui a été tout d'abord inscrit dans l'ALÉ et qui a été sensiblement modifié dans l'Accord de libre-échange nord-américain? Etes-vous satisfait de la nature et de la structure du mécanisme de règlement des différends de l'ALÉ, ou bien voyez-vous la nécessité d'instaurer un mécanisme de règlement des différends parallèles dans les négociations d'Uruguay du GATT?

**Mr. Bernier:** That is a very interesting question because it touches upon one of the major elements that underlined the Canada-United States Free Trade Agreement.

When the original system was put into place under the Canada-United States Free Trade Agreement, in particular Chapter 19 of the FTA, many were disappointed that we had simply put into place a mechanism that would review, under the national law of each of the two countries, matters that had already been judged, the purpose being simply to check whether legal rules had been respected. So there was some disappointment. Instead of drawing up common rules, we would merely check whether the national legislation had been correctly applied.

Personally, I was somewhat ambivalent, but I must admit that, with experience, the result has proved to be rather positive. I have examined each and every decision that has been taken under chapter 19, either about subsidies or about dumping. One can say that in the majority of the cases, binational panels have expressed some criticism about the work of regional administrative agencies. In some cases, the criticism was of secondary importance but sometimes it dealt with a more fundamental issue and the matter was referred for an important decision to American or Canadian regional agencies. Some matters have even been referred twice and ended up before a special panel. It seems to me that the impact of all this was that more and more, both in Canada and in the United States, but perhaps even more so in the United States because the majority of cases involved the U.S., people have started to realize that each and every argument contained in the decisions must be very carefully supported.

There is now a cautious approach taken by those national administrative agencies. Such was not always the case. I believe that this is a real gain. For example, when we set up in Canada the Procurement Review Board, as required by the Free Trade Agreement, complaints started to be forwarded to the said Board in Canada and almost all complaints have been decided in favour of the complainant. I believe there were only one or two cases where a complainant did not win



[Text]

des plaignants. Je pense qu'il y a un ou deux cas où on n'a pas donné raison au plaignant. Ceci est en train de changer le comportement de l'administration fédérale en matière de gestion des marchés publics. Certaines choses absolument remarquables qui se faisaient n'avaient aucun sens, et maintenant on est de plus en plus prudent.

L'année dernière, j'étais allé aux États-Unis voir les responsables de l'organisme similaire aux États-Unis. Aux États-Unis, on donne beaucoup moins souvent raison au plaignant en matière de marchés publics. L'explication, c'est qu'au tout début, le gouvernement fédéral américain se faisait régulièrement accrocher et perdait régulièrement. Ce n'est qu'avec l'expérience et avec le temps qu'il a commencé à réagir et à fonctionner de façon plus sérieuse.

Je pense qu'en matière de dumping et de subventionnement, on assiste déjà et on assistera dans l'avenir à un tel développement. On va être beaucoup plus prudents dans ces conclusions et on arrivera peut-être—je le souhaite—à décourager la multiplication des plaintes de la part du secteur privé.

Un des problèmes aux États-Unis, c'est celui de la multiplication des plaintes du secteur privé, mais au fur et à mesure que ces plaintes seront renvoyées ou ne donneront pas de résultats et coûteront de l'argent aux plaignants, peut-être commenceront-ils à être beaucoup plus prudents dans leurs approches à ce niveau-là.

L'Accord de libre-échange nord-américain améliore certains aspects de ce fonctionnement. Par exemple, on met maintenant l'accent sur le choix d'un président et il y a aussi des listes qui sont plus permanentes. Il y a un certain nombre d'aspects techniques qui sont améliorés. Ils ne sont pas de nature à changer de façon fondamentale ce qui existait déjà, mais la tendance est maintenue. Je pense qu'on va vers un resserrement graduel de côté-là.

**Mr. MacLaren:** I'll have to be very brief, because my time is unfortunately running out and my colleague will want to speak also. Let me ask you two questions and leave it to you to reply as you wish.

• 0945

You touched briefly on the accession clause. Incidentally, the agreement, as you know, does not speak of hemispheric countries; it speaks simply of countries. In any event, it's been suggested one reason for the veto in the accession clause—and each member state on joining NAFTA receives the right of veto, as do the three original signatories—is because Mexico wishes to retain its position as the *entrepôt* or the *carrefour* of the Latin American countries vis-à-vis Canada and the United States. I have my own opinion on that thinking, but I would be pleased if you had a comment on that.

Secondly, and on a quite different subject, the Province of Quebec has taken an interesting initiative recently in providing some funding to promote Quebec companies interested in trade with Mexico under NAFTA. That raises a

[Translation]

his case. This is changing the attitude of the federal public servants in the area of procurement management. There were some patently ridiculous things that were going on, and now people are much more cautious.

Last year, I went to the United States where I met with the representatives of the equivalent organization in the U.S. In the U.S. complainants in procurement matters tend to win far less often. The reason is that at the very beginning, the federal government of the U.S. was constantly being in a difficult situation and was losing its cases. As time went on, it acquired more experience and started to operate more effectively.

I believe that in the area of dumping and subsidies, we are already seeing and we will continue to see in the future a similar trend. People will come to be much more cautious in their conclusions and hopefully the proliferations of complaints from the private sector will be discouraged.

One of the problems in the United States is precisely that of the proliferation of complaints from the private sector. But over time, seeing that their complaints are dismissed or prove to be pointless and costly, perhaps complainants will start to be much more cautious in their approach.

The North American Free Trade Agreement improves upon some aspects. For example, we now focus on the choice of chairman and there are also more permanent rosters. A number of technical details are improved upon. They will not fundamentally change the existing mechanism, but the trend is maintained. I believe we are going to see a gradual tightening of the process.

**M. MacLaren:** Je serai bref parce que mon temps de parole est malheureusement presque écoulé et mon collègue veut également intervenir. Je vais vous poser deux questions auxquelles vous pourrez répondre à votre gré.

Vous avez parlé brièvement de la disposition d'accession. Soit dit en passant, vous n'ignorez pas que le texte de l'Accord ne parle pas de pays de l'hémisphère, mais simplement de pays. Quoi qu'il en soit, on a laissé entendre qu'une des raisons expliquant la présence d'un droit de veto dans la disposition sur l'accession, droit que pourront exercer tous les États qui se joindront à l'ALÉNA, de même évidemment que les trois signataires originaux, c'est que le Mexique souhaite conserver sa position d'entrepôt ou de carrefour des pays d'Amérique latine vis-à-vis le Canada et les États-Unis. J'ai ma propre opinion là-dessus, mais je serais curieux de connaître votre point de vue.

Deuxièmement, sur un sujet très différent, la province de Québec a pris récemment une initiative intéressante en offrant du financement aux entreprises du Québec qui sont intéressées à faire affaire avec le Mexique dans le cadre de

[Texte]

broader question of the degree of adequacy of adjustment assistance in Canada in light of first the FTA and now of NAFTA. Do you feel that the Canadian government is providing enough adjustment assistance to help Canadian workers and Canadian companies benefit from freer trade?

**M. Bernier:** Concernant le veto, il est probablement vrai que le Mexique essaie de maintenir un rôle de pivot dans les relations avec les autres pays de l'Amérique latine. Pour s'en convaincre, il suffit de regarder les accords qu'il est en train de signer avec toute une série d'États: le Venezuela, l'Amérique centrale... Enfin, il y en a toute une série. Le fait de bénéficier d'un droit de veto, dans le cas du Mexique, ne m'apparaît pas comme étant susceptible de servir de levier important dans une telle stratégie. On pourrait imaginer, au contraire, qu'il voudrait encourager, en jouant le rôle de supporteur, l'entrée d'un nombre croissant de pays. Il pourrait aussi vouloir bloquer certains autres pays, mais cela m'apparaît une stratégie qui, au strict minimum, pourrait être fort nuisible au prestige du Mexique en Amérique latine, si jamais il voulait aller dans cette direction.

En ce qui concerne les mesures d'adaptation que le Québec a prises, je pense qu'elles sont symptomatiques d'une volonté réelle de la part du gouvernement québécois de profiter de cette nouvelle occasion que représente l'Accord de libre-échange nord-américain. On parle de quelque trois millions de dollars sur trois, quatre ou cinq ans; je crois que c'est environ 800 000\$ ou 900 000\$ par année. Mais ce qui est important, c'est surtout la signification du geste. L'on met en place certaines idées, des façons d'essayer de mettre en contact les Québécois avec les Mexicains et vice versa, de manière à favoriser les échanges. C'est cela qu'il va falloir faire dans l'avenir. Ce n'est pas nécessairement distribuer à gauche et à droite des sommes d'argent sans avoir réfléchi à ce qu'on voulait faire. Ce n'est pas nécessairement une question de mettre en place de vastes programmes, mais il ne faut pas non plus, comme on l'a fait dans le cas de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, s'en remettre aux programmes existants en disant: Ce qu'on a est suffisant; on verra bien s'il y a des problèmes. Lorsque les problèmes arrivent, on est mal équipé car on n'a pas vraiment fait le nécessaire. Ce qui est plus important, c'est qu'une telle attitude est négative vis-à-vis de l'ajustement. Quand on règle les problèmes quand ils arrivent, au lieu d'aller chercher les bénéfices qu'on pourrait escompter, c'est-à-dire de favoriser les contacts, d'amener les gens à discuter entre eux, de voir les possibilités d'échange et de bénéficier mutuellement des possibilités qui s'offrent, on se replie et on attend que les problèmes se présentent. Cela m'apparaît être la solution pour un éventuel désastre.

**The Chairman:** I now have to move to Mr. Tremblay.

**M. Tremblay (Québec-Est):** J'aimerais remercier M. Bernier pour son sage exposé. Je pense que vous représentez bien votre employeur. À titre d'ancien de l'Université Laval, je vous en félicite.

[Traduction]

l'ALÉNA. Cela soulève la question plus large de l'ensemble des programmes d'adaptation mis en oeuvre au Canada dans le sillage de l'ALÉ et ensuite de l'ALÉNA. Estimez-vous que le gouvernement canadien offre suffisamment d'aide à l'adaptation pour aider les entreprises et les travailleurs canadiens à profiter de la libéralisation des échanges commerciaux?

**Mr. Bernier:** About the veto, it is probably true that Mexico is trying to maintain its pivotal role in relationships with other Latin American countries. As evidence of this, one merely has to consider the agreements that Mexico is now in the process of signing with a whole series of states: Venezuela, Central American countries... there is a whole series of them. However, it does not seem to me that Mexico might use that veto as a major tool to promote that strategy. Quite the contrary, one can imagine that Mexico will want to support and encourage the accession of an increasing number of countries. Mexico could also want to prevent the accession of some countries, but it seems to me that such a strategy could be quite damaging for the reputation of Mexico in Latin America, to say the least.

Concerning adjustment initiative taken by Quebec, I believe they are evidence of a real will on the part of the Quebec government to benefit from new opportunities under the North American Free Trade Agreement. They announced some \$3 million over three, four or five years. I believe it amounts to about \$800,000 or \$900,000 a year. But what is important is the signal that is being sent. They are introducing some ideas, some ways of establishing contacts between Quebecers and Mexicans in order to foster trade. That is what we will have to do in the future. One should not necessarily distribute money all over the place without thinking about what we want to do. It may not be necessary to launch huge programs, but nor should we, as we did in the case of the FTA, simply rely on existing programs and say that what we have now is good enough and we will see whether there are any problems. When problems do arise, we are not equipped to deal with them if we haven't done what was necessary. More importantly, such an attitude is negative vis-à-vis adjustments. When you deal with problems as they arise, instead of seeking to reap the potential benefits by establishing contacts, bringing people to discuss issues with one another, or seeing what are the possible opportunities for trade, you are withdrawing and waiting for problems to arise, which seems to me to be a recipe for disaster.

**Le président:** Je dois maintenant donner la parole à M. Tremblay.

**Mr. Tremblay (Québec-Est):** I would like to thank Mr. Bernier for his wise presentation. I believe that you are a good spokesman for your employer. As a graduate of Laval University, a congratulate you.



## [Text]

Je n'ai pas de questions précises et je vais partager mon temps avec mon collègue, M. Van De Walle. J'ai simplement un commentaire relativement à la passivité du secteur privé à laquelle M. Bernier a fait allusion.

Monsieur Bernier, la réunion d'aujourd'hui, le 8 décembre, est confirmée depuis le 17 novembre. Nous avons utilisé les journaux locaux, notamment *Le Journal de Québec* et le *Quebec Chronicle Telegraph* pour les anglophones, ainsi que la chaîne parlementaire. Dans nos comtés respectifs, nous avons créé un certain niveau d'information pour que nos hommes d'affaires soient conscients qu'il y a aujourd'hui une rencontre concernant le libre-échange nord-américain. On me dit aussi que quelques entreprises ont été ciblées et que des approches individuelles ont été faites, notamment auprès de Bombardier, de Dominion Textile, de Téléglobe, de Bell Canada, de la Banque Laurentienne, de la Banque Royale et j'en passe. Vous disiez que cette non-implication du secteur privé avait été un peu l'erreur dans le cas de l'entente Canada—États-Unis. Il y en a qui n'ont pas encore réalisé que ces accords-là vont se faire. Malheureusement, ceux qui n'ont pas encore accepté ce développement international en paieront le prix. Ils ne pourront jamais se rattraper.

• 0950

J'étais bien content de vous entendre dire, au début, que vous vous intéressiez beaucoup au développement international majeur qu'on constate. Je dirais qu'il y a un dénominateur commun relativement à ce développement international que je résumerais par un mot: travaillons. Compte tenu du niveau de notre population et de la géographie de notre pays, notre seule chance de survie, c'est l'exportation. Il va falloir, à un moment donné, qu'on prenne conscience de cela et que nos hommes d'affaires s'inscrivent dans ce mouvement mondial. Comme vous le disiez aussi, que ce soit au niveau des syndicats ou du patronat, il va falloir que ces informations descendent jusqu'au commis d'entrepôt pour que les notions de qualité totale notamment fassent partie de cette démarcation dont le Canada a besoin pour s'épanouir et croître.

Ce n'est pas une question, monsieur le président, mais je partage un peu la morosité de M. Bernier à l'égard de l'absence de l'entreprise privée. Je suis malheureux de voir qu'aujourd'hui, il n'y a personne du secteur privé parmi nos témoins.

**M. Bernier:** Juste une réaction, monsieur le président.

**The Chairman:** Mr. Van De Walle for a question, and then we'll let the witness respond to Mr. Tremblay's comments. Mr. Van De Walle.

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** Thank you very much, Mr. Chairman.

Mr. Bernier, it was a very interesting presentation. You made some reference to the role of the private sector, and I wonder if you would elaborate on that. From my perspective, I see opportunities that are being missed. In the private sector it's as if the government should do everything. How do you see the role of the private sector?

**M. Bernier:** Je pense que le secteur privé doit être fondamentalement la locomotive. C'est lui qui va assurer le succès de l'Accord de libre-échange. Un accord n'est pas signé uniquement pour faciliter les relations entre

## [Translation]

I do not have any specific question and I will share my time with my colleague Mr. Van De Walle. I would simply have a comment concerning the passiveness of the private sector that Mr. Bernier alluded to.

Mr. Bernier, today's meeting has been scheduled since November 17 and today's date is December 8. We advertised in the local papers including *Le Journal de Québec* and the *Quebec Chronicle Telegraph* for anglophones, as well as the Parliamentary channel. In our respective ridings, we have tried to provide some information to make our business people aware that there would be a meeting on North American Free Trade today. I am told as well that some businesses have been targeted and contacted individually, including Bombardier, Dominion Textile, Teleglobe, Bell Canada, the Laurentian Bank, the Royal Bank and so on. You said that the lack of involvement from the private sector had been a mistake in the case of the Canada-U.S. agreement. There are some people who have not yet realized that these agreements will be implemented. Unfortunately, those who have not yet accepted that global development will pay the price for refusing to do so. They will never be able to catch up.

I was very happy to hear you say at the beginning that you had a strong interest in the major international development that we are witnessing. I would say that there is a common denominator in all these international developments and I would summarize it in one phrase: Let's get to work. Given our population and the geography of our country, our only chance for survival is to export. Eventually, we will have to realize that fact and our business people will have to get involved in that global movement. As you said yourself, be it at the level of unions or employers, the information will have to trickle down as far as the inventory clerk in order for new concepts such as total quality to be integrated so as to enable Canada to grow and prosper.

That was not a question, Mr. Chairman, but I share somewhat Mr. Bernier's disappointment about the lack of involvement of the private sector. I find unfortunate that today there is nobody from the private sector among our witnesses.

**Mr. Bernier:** I would like to respond to that, Mr. Chairman.

**Le président:** Je vais donner la parole à M. Van De Walle pour une question, après quoi nous laisserons le témoin répondre aux observations de M. Tremblay.

**M. Van De Walle (St-Albert):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Bernier, votre exposé était fort intéressant. Vous avez fait allusion au rôle du secteur privé et je me demande si vous pourriez nous en dire plus long là-dessus. De mon point de vue, je vois qu'il y a des occasions de ratées. On dirait qu'aux yeux du secteur privé, c'est le gouvernement qui devrait se charger de tout. Comment voyez-vous le rôle du secteur privé?

**Mr. Bernier:** I believe that the private sector should fundamentally be the engine that will ensure the success of the Free Trade Agreement. An agreement is not signed solely for the purpose of facilitating relations between

## [Texte]

gouvernements; tel n'est pas l'objectif. L'objectif est de permettre au secteur privé de réaliser son potentiel à une échelle plus large, mais pour y arriver, il faut d'abord se convaincre de la nécessité d'envisager son avenir dans un contexte plus large.

J'ai une remarque personnelle à faire. Je l'ai déjà faite dans d'autres contextes et je vais la répéter ici. Lorsqu'on songe à informer le secteur privé de ces questions, des possibilités, de ce qui pourrait être nécessaire, je ne suis pas certain qu'on adopte nécessairement les bonnes approches. Souvent on noie le secteur privé sous une masse d'information et de papiers, et les petites et moyennes entreprises ne sont pas nécessairement équipées pour passer à travers tout cela. Souvent, c'est de caractère général. Selon ce que je sais du secteur privé, le monde est envisagé à travers la perspective de l'entreprise dans une large mesure. Si vous êtes fabricant de chaussures, votre monde est, d'abord et avant tout, le secteur de la chaussure. Ce n'est pas exclusivement cela, mais c'est le secteur de la chaussure avant toute autre chose.

• 0955

Il faut aussi voir de quelle façon fonctionne l'entreprise. Ceci m'amène à la réflexion suivante. Pour être efficace dans les mesures que l'on prend pour sensibiliser le secteur privé, il faut se transposer dans le fonctionnement du secteur privé. Un des problèmes, c'est que le gouvernement intervient comme gouvernement plutôt que de chercher à comprendre comment le secteur privé réagit et à quoi il réagit, quelles sont ses préoccupations et ce qui le fait bouger. En d'autres termes, il faut se transposer dans la psychologie du secteur privé pour définir quels sont les modes d'intervention les plus utiles pour le sensibiliser, lui ouvrir des horizons et l'amener à réagir en fonction de ses propres intérêts.

Personnellement, comme universitaire, je dois vous dire que je suis moi-même noyé sous l'information. Je n'arrête pas de recevoir des choses à gauche et à droite. Dès qu'on a eu l'Accord de libre-échange, des conférences se sont organisées partout. J'ai assisté à deux de ces conférences et j'ai arrêté, parce que c'était toujours la même chose. Si je constate cela, les gens du secteur privé l'ont probablement constaté aussi. On ne faisait que redire en d'autres termes ce qu'il y avait dans l'accord, mais d'une façon relativement théorique et sans que ceci puisse nécessairement descendre aux préoccupations concrètes du secteur privé.

De plus en plus, il va falloir développer des approches qui rejoignent le secteur privé. Il va falloir se déplacer et déplacer des personnes plutôt que du papier. Il va falloir aller rencontrer des gens, discuter et faire des choses vraiment positives qui mènent à des décisions concrètes plutôt que de noyer ces gens-là sous l'information.

**Mr. Van De Walle:** Mr. Bernier, what are the greatest opportunities from a Quebec perspective as far as the trade with Mexico? Where do you see the greatest opportunities?

## [Traduction]

governments; in fact, that is not the goal. The goal is to allow the private sector to achieve its full potential on a larger scale. However to do so you must first of all be convinced that it is necessary to consider your future in a broader context.

I would like to make a personal comment. I already said this in other forums and I will repeat it here. When we want to inform the private sector about these matters, about opportunities and about what could be necessary, I am not sure that we are necessarily using the right approach. More often than not, we provide the private sector with an avalanche of information and documents and small and medium-size businesses are not necessarily equipped to go through all that. That information is often of a general character. From what I know of the private sector, they see the world largely from the perspective of their particular business. For a shoe manufacturer, the immediate world is first and foremost the shoe industry. It is not exclusively that but it is first and foremost the shoe industry.

You must also take into account the way the particular business is operating. Which brings me to the following thought. In order to ensure that the measures taken to sensitize the private sector will be effective, you must imagine yourself as part of the private sector. One of the problems is that the government intervenes as a government rather than trying to understand how the private sector reacts and to what it reacts, what are its concerns, what makes it tick. In other words, you must put yourself in the shoes of a private sector entrepreneur in order to determine how you can best make him aware of a particular situation, how you can open up new horizons for him and persuade him to react according to his own interests.

Personally, as an academic, I must tell you that I myself am inundated by information. I am constantly receiving information from different sources. As soon as the FTA was implemented, conferences were organized everywhere. I went to two of these conferences and then I stopped because it was always the same thing. If I realize that, people in the private sector probably realized it as well. The people there were merely reformulating what was already in the agreement but in a relatively theoretical way and without necessarily taking into account the concrete concerns of the private sector.

More and more, we will have to develop new approaches that are meaningful for the private sector. We will have to send people rather than paper. We will have to meet with the people concerned, discuss problems with them and take positive action leading to concrete decisions rather than drowning everybody in information.

**M. Van De Walle:** Monsieur Bernier, du point de vue du Québec, quelles sont les plus grandes possibilités qui s'offrent dans le domaine des échanges commerciaux avec le Mexique? Dans quels secteurs voyez-vous les possibilités les plus intéressantes?



[Text]

**M. Bernier:** Principalement dans les secteurs de pointe au Québec, par exemple le domaine des télécommunications de façon générale et certains aspects du domaine des transports. À part cela, il y a l'aviation jusqu'à un certain point, de même que les services. On assiste maintenant à un intérêt marqué de la part de certains fournisseurs de services. Je pense aux secteurs de l'ingénierie et de l'informatique.

Il y a des possibilités, mais toutes ces possibilités ne pourront vraiment être exploitées utilement que si on se déplace, que si on établit des contacts et que si on invite. . . Il ne s'agit pas seulement d'aller là-bas et de trouver la niche qui va assurer la richesse de l'entreprise pour les cinq ou dix prochaines années. Il faut aussi inviter des Mexicains à venir chez nous, à nous rencontrer ici, à voir les possibilités d'échange et la façon dont ils peuvent profiter de l'accord eux aussi. À certains égards, il va falloir faire comme certaines entreprises. Je pense ici à Bombardier. Où est Bombardier? Bombardier est installé en Europe. Il va falloir se déplacer et bâtir des réseaux. Il ne s'agit pas simplement de faire quelque chose de façon ponctuelle, mais de créer des réseaux, de s'insérer dans des réseaux là où on est particulièrement compétents. Pour le Québec, dans les secteurs où il se reconnaît une certaine capacité, il s'agit peut-être de favoriser davantage les contacts.

On ne peut pas définir à l'avance quels seront les secteurs gagnants. Il faut aussi laisser la chance à ceux qui ont de l'initiative de la mettre en évidence, de se bâtir eux-mêmes des contacts et de développer leur propre chance.

Souvent, on est surpris de constater qu'il y a des entreprises que l'on avait ignorées. . . Cela peut être dans un domaine aussi absurde, à première vue, que le textile où on pense que tout est cuit pour nous. Il n'est pas dit qu'une entreprise dynamique ne pourrait pas faire des choses.

Il y a évidemment les grands secteurs, mais il y a aussi les petits qui peuvent trouver leur place.

**The Chairman:** That is true, because in Cambridge we have three textile firms that all the cards were stacked against with free trade, but because of something called good management they are highly successful. So that's an important part too, the management. There's good management for those companies.

• 1000

**M. Edmonston:** Monsieur Bernier, j'ai trouvé votre exposé très équilibré et je l'ai bien apprécié. On a parfois tendance à être partisan. On cherche des faits ou des documents qui font notre affaire, mais je trouve que vous avez exposé les deux côtés de la médaille et je vous en remercie.

Je déplore toutefois le fait que ce Comité n'a pas pu aller à Montréal ou ailleurs où il y a des gens du secteur du textile qui ne sont pas aussi heureux que les gens du comité du président. Je peux vous dire que tout n'est pas rose avec le libre-échange et que tout ne sera pas rose non plus avec l'entente de libre-échange avec le Mexique et les États-Unis. Je vous jure qu'il y a maintenant des Québécois et des Québécoises qui sont dans le pétrin. Le problème de base,

[Translation]

**Mr. Bernier:** Mostly in the high-tec sector in Quebec, including the telecommunications industry generally and some areas of the transportation industry. Then there is the aeronautics industry, to some extent, as well as services. We are now witnessing a significant interest on the part of some companies providing services, mostly in the engineering and computer industries.

There are opportunities, but in order to benefit fully from these opportunities, people will have to move around, establish contacts and invite people to come here. It is not simply a matter of going there and finding a niche that will ensure the prosperity of the business for the next five or ten years. We must also invite Mexicans to come to Canada, to meet us here and to see for themselves the opportunities that exist and how they can also benefit from the agreement. In some ways, we will have to emulate some businesses, notably Bombardier. Where has Bombardier gone? Bombardier has set up shop in Europe. We will have to go abroad and to build networks. It is not good enough to act on an ad hoc basis; we must create networks and become involved in those areas where we are particularly skilled. As for Quebec, in those areas where we have a certain proficiency, perhaps we should focus on furthering contacts.

You cannot predict the industries which will be the most successful. You must also give those companies who have a spirit of initiative the opportunity to show their skills, to establish for themselves a network of contacts and to make their own good fortune.

We are often surprised to see businesses that we had ignored benefiting greatly. It could be in a sector such as textiles where at first glance one would think that we do not stand a chance. However, it is not impossible for an aggressive business to succeed in that sector.

So there are obviously the major players, but we should not forget smaller businesses that could also make a place for themselves.

**Le président:** C'est tout à fait vrai. À Cambridge, nous avons trois entreprises du textile qui n'avaient aucun atout dans leur jeu avec le libre-échange, mais grâce à ce qu'on appelle une bonne gestion, elles ont beaucoup de succès. C'est un autre élément important, la qualité de la direction. Les entreprises dont je parle sont bien dirigées.

**Mr. Edmonston:** Mr. Bernier, I found your presentation very well-balanced and I greatly appreciated it. We sometimes tend to be partisan. We look for facts or documents we agree with but I find that you set out both sides of the question and I thank you for that.

However, I do deplore the fact that this committee has not been able to go to Montreal or anywhere else where there are people from the textile industry that are not quite as happy as the people in the Chairman's riding. I can tell you that free trade is not all perfect and it's still not going to be all perfect with this Free Trade Agreement with Mexico and the USA. I can tell you that a lot of men and women in Quebec are already in deep trouble. The basic problem, Mr.

## [Texte]

monsieur le président, c'est que jusqu'à présent—comme député ayant une mission un peu plus indépendante que d'autres, je cherche de l'information indépendante—, on n'a pas encore eu cette étude indépendante qui nous était promise sur les effets de notre traité de libre-échange.

J'aimerais aimé pouvoir vous dire: Voilà un rapport indépendant du gouvernement ou d'ailleurs qui démontre très bien que le libre-échange fait notre affaire au Québec et ailleurs. On n'a pas cela, mais on a certains rapports sectoriels. Selon certains rapports, il semble que cela va bien, mais selon d'autres rapports, dépendant de l'intervenant, cela va très mal.

Je pense que le public québécois, qui était assez en faveur de l'Accord du libre-échange avant qu'il soit conclu, a fait volte-face après avoir vécu le libre-échange. Selon les derniers sondages, au Québec, on n'est plus partisan du libre-échange. Peut-être est-ce juste une question de *feeling*, ou peut-être les travailleurs et travailleuses du textile et d'ailleurs sont-ils mieux placés que nous, les députés, et vous, professeur Bernier, pour connaître vraiment la réalité.

On est tous un peu prisonniers de nos propres environnements, qu'on soit professeur ou député. Je voulais simplement déplorer le fait qu'on ne s'était pas rendus à Montréal ou ailleurs pour sentir ce que la population a eu comme effets. Je pense aux travailleurs du textile et d'ailleurs.

Quand vous parlez de l'entente de libre-échange avec le Mexique et les États-Unis, j'ai des problèmes, un peu à cause de mon passé comme avocat du consommateur. Je vais essayer d'aligner cela de telle façon que le simple mortel puisse comprendre le problème.

On a une entente, un contrat avec deux pays, les États-Unis et le Mexique, une entente qui nous cause certains problèmes: des problèmes d'environnement, des problèmes de normes de travail, peut-être des problèmes de définition des subsides et quelques autres problèmes.

Le président élu Clinton a déjà soulevé les problèmes du recyclage et de la formation de la main-d'oeuvre et de l'environnement. Si je comprends bien, et j'aimerais bien avoir vos commentaires là-dessus, il a dit que cela l'intéressait à tel point qu'il voulait signer les ententes parallèles complémentaires. Mais une chose est claire avec Clinton: il n'a pas dit lequel va passer avant l'autre. Veut-il signer les ententes parallèles d'abord et ensuite négocier l'accord, ou s'il veut signer l'accord et ensuite les ententes parallèles? On ne le sait pas. On est dans un vide. On est bousculés au Québec et au Canada. On veut, avant la signature de ces ententes parallèles, donner notre consentement dans l'espoir que ces ententes parallèles seront négociées plus tard.

Comme protecteur du consommateur, je n'aime pas cela. C'est comme si quand on achète une voiture, on disait: On a une voiture, mais pour ce qui est des roues et du volant, on va régler cela plus tard.

## [Traduction]

Chairman, is that to date—as a member with a mandate that's a bit more independent than others, I look for independent information—we still haven't received the independent study that was promised to us about the effects of our free trade treaty.

I'd like to be able to tell you: here's an independent report from the government or someone else that shows full well that free trade is good for us in Quebec and elsewhere. We don't have that but we do have certain sector-by-sector reports. According to some reports, it would seem that all is for the best but according other reports, depending on the people concerned, things are going very badly.

I think that Quebecers who were quite in favour of the Free Trade Agreement before it was signed, turned against it after it was experienced. According to the latest polls, in Quebec people aren't in favour of Free Trade anymore. Maybe it's just a question of feelings or maybe the textile and other workers are in a better position than we are, as members of parliament or you are, Professor Bernier, to know what reality is all about.

We're all somewhat prisoner of our own environment whether we are professors or MPs. I simply wanted to deplore the fact that we did not go to Montreal or elsewhere to find out what the effects have been on the public, whether textile workers or people involved in other areas.

When you talk about the Free Trade Agreement with Mexico and the USA, I have problems, some of them because of my past as a consumer advocate. I'll try to set this out in such a way that any mere mortal will be able to understand the problem.

We have an agreement, a contract with two countries, the USA and Mexico, an agreement that's causing some problems for us: environmental problems, labour-standard problems, maybe even problems with defining subsidies and a few other problems added in.

President elect Clinton has already raised the problem of manpower development and training as well as the environment. If I understood him correctly, and I would like you to comment on that, he also said that he was so interested in these issues that he wanted to sign complementary parallel agreements. But one thing is clear with Clinton: he hasn't said which one is going to come first. Does he first want to sign the parallel agreements and then negotiate the main agreement or does he want to sign the main agreement and then do the parallel agreements? No one knows. There is a vacuum. Both Quebec and Canada are being pressured. We are required to give our consent before the signing of these parallel agreements in the hope that these parallel agreements will be negotiated later on.

As a consumer advocate, I don't like that. It's a bit like when you're buying a car and someone says there's no problem, you have a car, but we'll settle the question of the wheels and the steering wheel later on.



[Text]

Monsieur Bernier, ne trouvez-vous pas que ces questions d'environnement et de recyclage de la main-d'oeuvre sont extrêmement importantes? Je vous ai cité le cas du textile. Très bien, on va voir ce que les Américains vont faire d'abord. Au lieu de sauter dans le vide et de donner un chèque en blanc au Mexique et aux Américains, on va attendre de voir où on va.

• 1005

**M. Bernier:** Vous avez posé une seule question, mais il y avait un avant-propos concernant le secteur du textile. Je voudrais dire quelques mots là-dessus, monsieur le président.

Je ne suis pas proche du secteur du textile personnellement, mais j'ai eu l'occasion de discuter très souvent avec quelqu'un qui en est très proche, Jack Kivenko, qui représente le secteur du textile au SAGIT textile du ministère des Affaires extérieures. Il est inquiet effectivement. C'est une personne inquiète, qui se préoccupe beaucoup de l'avenir du secteur du textile au Québec. Il est basé à Montréal. Je dois dire que je comprends son inquiétude, mais si j'avais à identifier la source première de son inquiétude, je dirais que c'est d'abord et avant tout l'élimination de l'accord multifibres qui est à la source de son inquiétude. C'est là qu'on retrouvait la protection première en faveur du secteur du textile. L'accord multifibres n'est pas quelque chose de lié au fonctionnement de l'Accord de libre-échange nord-américain; c'est quelque chose qui est lié au GATT. Tel est le contexte général de son inquiétude.

Maintenant, dans les relations avec les États-Unis et le Mexique, il est clair qu'il y a maintenant une certaine forme de protectionnisme qui risque d'affecter le Canada dans la mesure où il faudra procéder avec des filés nord-américains et où tout le reste de la chaîne du textile devra être fait en Amérique du Nord, alors que nous avons pris l'habitude d'importer du fil ou parfois même du textile pour fabriquer des vêtements, ce qui mettait évidemment en opposition le secteur du vêtement et celui du textile, mais il y a toujours eu des tensions dans ce secteur général.

Ce ne sont pas des choses faciles à résoudre, mais ma réponse serait de dire que le contexte plus général est important, que ce n'est pas uniquement l'Accord de libre-échange qui est à la source des inquiétudes dans le secteur textile.

**M. Edmonston:** Je vous remercie. Monsieur le président, j'aimerais bien laisser mon confrère, M. Samson, poser quelques questions.

**M. Samson (Timmins—Chapleau):** Merci, monsieur Bernier, de nous donner l'occasion de vous poser des questions.

Vous avez parlé un peu de l'environnement et des lois environnementales du Mexique en comparaison de nos lois ici, au Canada. Vous avez parlé des textiles ainsi que des points positifs du libre-échange. J'aimerais vous poser quelques questions sur ces sujets-là.

Je vais vous citer un paragraphe de l'Accord de libre-échange nord-américain:

L'Accord affirme que chaque pays a le droit de déterminer le niveau de protection de la santé et de la vie des personnes, des animaux et des végétaux, ainsi que de l'environnement qu'il considère approprié.

[Translation]

Mr. Bernier, don't you think that environment and manpower development are extremely important questions? I've just given you the example of textiles. Well, first we'll see what the Americans are going to do. Instead of jumping into the unknown and giving a blank cheque to Mexico and the Americans, we should wait to see where we're going.

**Mr. Bernier:** You did only put one question, but there was an introduction concerning the textile sector. I'd like to say something about that, Mr. Chairman.

I am personally not very close to the textile sector, but I have had many opportunities to discuss things with someone very close to it, Jack Kivenko, and he represents the textile sector at the Department of External Affairs textile SAGIT. He is indeed worried. He's a worried man and he is very concerned about the future of the textile sector in Quebec. He is based in Montreal. I must say that I understand his concern but if I had to identify the primary source of his concern, I would say that it is first and foremost the elimination of the multifibre cord. That's where you had the primary protection for the textile industry. The multifibre agreement is not tied in to the workings of the North American Free Trade Agreement; it's related to GATT. That is the general context of his concern.

Now, as for relations with the U.S. and Mexico, it's clear that there is now a kind of protectionism that might affect Canada in so far as you have to go ahead with North American fabrics and the rest of the whole textile chain will have to be done in North America although we had gotten into the habit of importing yarn or even textiles to make clothes, which of course set the clothing sector against the textile sector but there was always tension in that general area, anyway.

These are not easy problems to solve but I would answer that the more general context is the most important one and that it's not only the Free Trade Agreement that is the source of concern in the textile sector.

**Mr. Edmonston:** Thank you. Mr. Chairman, I'd like to let my colleague, Mr. Samson, put a few questions.

**Mr. Samson (Timmins—Chapleau):** Thank you, Mr. Bernier, for giving us this opportunity to put questions to you.

You said a few words about the environment and Mexico's environmental legislation as compared to ours here, in Canada. You said a few words about textiles and you mentioned some positive points in favour of free trade. I'd like to put a few questions to you on those points.

I'll quote a paragraph from the North American Free Trade Agreement:

The Agreement states that each country has the right to determine the level of protection for the health and the life of persons, animals and plants as well as the environment that it considers appropriate.

## [Texte]

Cependant, dans cette entente, je n'ai vu aucun langage nous donnant la possibilité d'insister pour que le Mexique améliore ses lois pour protéger l'environnement. On dit seulement que chaque pays a le droit de faire ce qu'il veut. Comment pourrait-on forcer un autre pays à améliorer ses lois pour protéger l'environnement?

Également, nous ne voyons ici rien qui améliore les conditions de travail qui existent au Mexique. Quand on parle d'un libre-échange nord-américain à trois pays, le Canada, les États-Unis et le Mexique, ne pensez-vous pas qu'on devrait avoir des lois pour la protection des travailleurs dans chaque pays? C'est important, parce que nous savons bien, qu'on veuille ou non l'admettre, qu'il y a certains individus qui sont disparus au Mexique et qu'on n'a pas encore retrouvés. C'était des agitateurs qui ne voulaient pas suivre la ligne du gouvernement. Ils sont partis. J'aimerais avoir votre point de vue là-dessus.

• 1010

Dans ma région de Timmins—Chapleau, on n'a pas d'usines de textiles, mais plutôt des mines et des produits forestiers. Cependant, on entend beaucoup parler des bénéfices des usines de textiles ici, au Québec. Le ministre des Finances a annoncé la semaine dernière qu'on aurait une réduction des tarifs pour les fils et les autres produits textiles. Ne pensez-vous pas que cela met en danger les travailleurs des usines de textiles du Québec? Ils vont perdre une partie de leur protection avec cette annonce du ministre des Finances.

**The Chairman:** That's three questions. I have to ask the witness to...

**M. Bernier:** Je vais essayer de reprendre chacune des questions dans l'ordre.

L'environnement au Mexique: Ce qui est acquis maintenant, c'est qu'aucun des trois pays, et là on pense en particulier au Mexique, ne pourra utiliser ses normes environnementales de façon négative, c'est-à-dire les abaisser dans le but de s'approprier des avantages comparatifs. Donc, il y a un engagement qui est pris dans l'Accord de libre-échange de ne pas utiliser les abaissements des normes environnementales. Donc, c'est bloqué vers le bas. Cela peut seulement monter.

Mais attention! Il y a beaucoup de gens qui parlent des normes environnementales au Mexique et qui n'ont pas nécessairement regardé quelles étaient ces normes. Une comparaison systématique des normes environnementales mexicaines avec celles des États-Unis et du Canada surprendrait beaucoup de personnes parce que, sur papier, elles sont beaucoup plus valables qu'on le pense. Le problème est au niveau de l'application et de la mise en oeuvre de ces lois. Premièrement, il faut une organisation matérielle pour en assurer l'application; deuxièmement, il faut du financement et de l'argent.

Ici, au Québec ou au Canada, on essaie de forcer certaines entreprises à respecter les normes environnementales. Vous connaissez le secteur minier. S'il y a un secteur où on a eu à exercer des pressions, c'est bien celui-là. Vous connaissez également les réactions des propriétaires d'entreprises et, jusqu'à un certain point, des syndicats. On ne peut pas fermer du jour au lendemain une entreprise importante pour des raisons environnementales.

## [Traduction]

However, in that agreement, I saw no provision giving us the possibility of insisting that Mexico improve its legislation to protect the environment. It simply says that each country has the right to do what it wants. So how can we force another country to improve its legislation to protect the environment?

Nor do we see anything here to improve working conditions in Mexico. When we talk about a North American free trade between three countries, Canada, the U.S.A. and Mexico, don't you think that we should have legislation to protect the workers in each country? It's important because we know full well, whether we like to admit it or not, that some individuals have disappeared in Mexico and that that they've never been seen again. They were agitators who didn't want to follow the government line. They disappeared. I'd like to have your thoughts on that.

In my area, Timmins—Chapleau, we have no textile mills, but rather mines and forestry products. However, we hear a lot about the benefits of textile plants here, in Quebec. The Finance Minister has announced last week that there would be a reduction on tariffs on yarn and other textile products. Do you not think that this endangers the position of Quebec textile workers? They will lose part of their protection with this announcement from the Finance Minister.

**Le président:** Vous avez-là trois questions. Je vais demander aux témoins de...

**Mr. Bernier:** I will try to answer all questions in order.

The environment in Mexico: what has been established so far is that none of the three countries, and here we are thinking particularly of Mexico, will be able to use its environmental standards in a negative way, that is lower them in order to gain a comparative advantage. So there is a commitment made in the Free Trade Agreement not to use the lowering of environmental standards. So that is blocked downwards. It can only go up.

But be careful! You have a lot of people talking about environmental standards in Mexico and who have not necessarily taken a look at these standards. A systematic comparison of environmental standards in Mexico with the ones in the United States and Canada would surprise a lot of people because, on paper, they are far better than you think. The problem is with enforcing and implementing those laws. First, we need a body to ensure enforcement; second, you need funding and money.

Here, in Quebec or in Canada, we try to force some companies to comply with environmental standards. You know the mining sector. If there is a sector where we had to exert pressure, it is that one. You also know the reactions of company owners and, to a certain extent, of trade unions. You cannot close overnight a big company for environmental reasons. We must therefore have funding. So we look to the government to obtain funding, or you apply the polluter pays



## [Text]

On doit donc avoir du financement. Donc, on se tourne vers le gouvernement pour obtenir du financement, ou bien on applique le principe du pollueur payeur. Le principe du pollueur payeur, c'est forcément dur, comme vous le savez. Donc, on se tourne vers le gouvernement en lui demandant de prendre un peu partout de l'argent pour aider cette entreprise. Cette entreprise en est une parmi d'autres et on multiplie.

Imaginez la situation au Mexique. On peut comprendre jusqu'à un certain point que la mise en oeuvre des normes environnementales, même avec la meilleure volonté du monde, n'est pas nécessairement quelque chose de facile. Il va falloir que le Canada et les États-Unis aident le Mexique à certains égards. Cela n'est pas facile parce qu'on a nos propres problèmes, mais il va falloir que l'on arrive, à travers un développement commun et un enrichissement commun, à faciliter la mise en oeuvre de ces politiques environnementales.

Je pense que c'est la voie vers laquelle on doit aller, mais une chose est encore plus importante. Il faut aussi que ceux qui se préoccupent de l'environnement exercent les pressions nécessaires, que ce soit au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, ce qui se fait déjà. Avec la réaction du président élu Clinton, vous avez quelque chose qui va continuer à exercer des pressions au Mexique. Mon sentiment est qu'il n'y a pas d'autre chose qui puisse se produire que d'aller vers une amélioration de la mise en oeuvre des normes environnementales.

Les conditions de travail: Encore là, les conditions de travail sont une chose un peu difficile à évaluer d'une certaine façon. On peut facilement reconnaître qu'au Mexique, les conditions de travail sont loin d'être les nôtres et que, deuxièmement, ils ont beaucoup à faire pour atteindre certaines de nos conditions. Ceci signifie qu'il va falloir exercer des pressions par le biais d'autres organismes. L'Organisation internationale du travail a des conventions sur les conditions de travail. Il va falloir que, de plus en plus, on utilise des canaux qui pourraient être efficaces si seulement on voulait investir là-dedans. Mais est-ce que le Canada et les États-Unis croient tellement en l'Organisation internationale du travail? Est-ce qu'ils sont prêts à utiliser ces canaux-là pour faire valoir ces choses? C'est une de mes préoccupations.

• 1015

Donc, vous avez là des choses qui existent sur papier. Si les États-Unis voulaient forcer l'application des conventions de l'Organisation internationale du travail chez eux, ils pourraient ensuite le faire au Mexique. Je pense qu'une partie des pressions doit passer par là.

Finalement, sur la question des abaissements de tarifs sur le fil, il faut bien voir que s'il s'agit des tarifs sur le fil étranger qui vient de pays autres que le Canada, les États-Unis et le Mexique, ceci peut être utile dans la mesure où le Québec, par exemple, fabrique ses textiles et ses vêtements avec des produits qui coûtent moins cher et qu'il va chercher sur le marché international, si les droits de douane baissent et qu'ils se situent à l'intérieur des quotas tarifaires qui sont prévus. S'ils sont en dehors des quotas tarifaires, c'est cuit. À l'intérieur des quotas tarifaires, il est utile que l'on abaisse les tarifs sur le fil et le textile.

## [Translation]

rule. The polluter pays rule is necessarily tough, as you know, so we ask the government to find money from various sources in order to help that company. But that particular company is only one among many others and the number proliferates.

Imagine now the situation in Mexico. To a certain extent, you can understand that the implementing of environmental standards, even with the best will in the world, is not necessarily easy. In some areas Canada and the United States will have to help Mexico. That will not be easy because we have our own problems, but at some point we will have to facilitate the implementation of those environmental policies through common development and common growth.

I think that this is the way to go, but there is one thing that is even more important. Those who are concerned with the environment must also exert the necessary pressure, be it in Canada, the United States or in Mexico, and that is already being done. With the reaction of President elect Clinton, you have something there that will continue to exert pressure on Mexico. My feeling is that there is not much else you can do other than go 'for an improvement of the implementation of environmental standards.

Working conditions: Here again, it is difficult to make an assessment. You can quickly realize that in Mexico, working conditions are far from resembling ours and that, secondly, they are a long way from achieving Canadian conditions. That means that we will have to exert pressure through other organizations. The International Labour Organization has conventions on working conditions. We will increasingly have to use channels that can be effective if we want to invest in those areas. But do Canada and the United States really believe in the International Labour Organization? Are they willing to use those channels to make things happen? That is one of my concerns.

So there you have things that exist on paper. If the United States wanted to enforce compliance with the International Labour Organization's conventions in their own country, they could do the same subsequently in Mexico. I think that some of the pressure should focus on those areas.

Finally, regarding the lowering of tariffs on yarn, you must be aware that if you are dealing with tariffs on foreign yarn that come from countries others than Canada, the United States and Mexico, that can be useful to the extent that Quebec, for instance, makes its own textiles and its own clothes with products that cost less and that can be found on the international market, if custom duties are lowered and if they are within the tariff quotas that are established. If they are outside the tariff quotas, there's nothing you can do. Within the tariff quotas, it would be helpful to lower the tariffs on yarn and textiles.

[Texte]

**The Chairman:** Thank you, Mr. Bernier. It was a very interesting exercise. I know all the members could go on, and I know more members have questions, but we have to proceed, so thank you very much for appearing.

The meeting is temporarily suspended to the call of the chair.

• 1019

• 1024

**The Chairman:** I'm reconvening the committee. The next presenters are with the Quebec Coalition on Trilateral Negotiation. I'll ask Mr. Clément Godbout to introduce the panel that's appearing. It'll make it easier for the members to know who is who.

• 1025

**M. Daniel Lachance (vice-président de la Centrale de l'enseignement du Québec, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales):** En premier lieu, j'aimerais vous présenter les représentants de la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales.

Ce sont M. Pierre Paquette, le secrétaire général de la Confédération des syndicats nationaux; M. Clément Godbout, secrétaire général de la Fédération des travailleuses et des travailleurs du Québec; M. Guy Lafleur, directeur des programmes à l'Association québécoise des organismes de coopération internationale; M. Peter Bakvis, économiste à la CSN; et M. Richard Langlois, économiste à la CEQ. Je voudrais également souligner la présence ici de M<sup>me</sup> Bertha Luján, une syndicaliste mexicaine membre du Réseau mexicain face au libre-échange.

Messieurs les parlementaires, nous voulons en premier lieu remercier le Sous-comité sur le commerce extérieur de la Chambre des communes d'avoir accepté de recevoir une délégation de la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales. Je vous présenterai brièvement cette coalition.

La Coalition a été créée il y a deux ans en tant que campagne conjointe des trois centrales syndicales, la CSN, la CEQ et la FTQ, de l'Association québécoise des organismes de coopération internationale, l'AQOCI, ainsi que de quelques organisations de coopération internationale, des organisations non gouvernementales. Nous travaillons de plus en étroite collaboration avec des groupes d'universitaires de l'Université de Montréal et de l'Université du Québec à Montréal, des universitaires spécialisés sur les rapports Canada-Mexique.

La Coalition a été mise sur pied afin de favoriser le débat public sur les importants enjeux de la négociation du libre-échange à trois. À cette fin, la Coalition a réalisé des recherches, publié des dossiers d'information, organisé des tournées et organisé un colloque en mars dernier sur les enjeux de l'ALÉNA, colloque qui a réuni des gens des trois pays concernés. Nous publions cette semaine un dossier d'analyse du traité de libre-échange.

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Bernier. Votre exposé était très intéressant. Je sais que tous les députés aimeraient poursuivre, je sais que d'autres députés ont encore des questions, mais il nous faut poursuivre, donc je vous remercie beaucoup d'être venu.

La séance est levée.

**Le président:** Nous reprenons. Nous allons maintenant entendre les représentants de la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales. M. Clément Godbout aurait-il l'obligeance de nous présenter les personnes qui l'accompagnent. Ainsi, les députés sauront qui est qui.

**Mr. Daniel Lachance (Vice-President of the Centrale de l'enseignement du Québec, Quebec Coalition on Trilateral Negotiations):** First, I would like to introduce to you the representatives of the Quebec Coalition on Trilateral Negotiations.

They are Mr. Pierre Paquette, General Secretary of the Confederation of National Trade Unions; Mr. Clément Godbout, General Secretary of the Fédération des travailleuses et des travailleurs du Québec; Mr. Guy Lafleur, Program Director with the Association québécoise des organismes de coopération internationale; Mr. Peter Bakvis, an economist with the CNTU; and Mr. Richard Langlois, an economist with the CEQ. I would also like to mention the presence here of Mrs. Bertha Luján, a Mexican trade unionist who is a member of Mexican network against free trade.

Members of the Committee, we would first like to thank the Subcommittee on External Trade of the House of Commons for having agreed to hear a delegation of the Quebec Coalition on Trilateral negotiations. I will now briefly explain to you the work of the coalition.

The Coalition was founded two years ago as part of a joint campaign organized by the three central labour bodies, the CNTU, the CEQ and the FTQ, the Association québécoise des organismes de coopération internationale, the AQOCI, and a small number of organizations for international co-operation, non-governmental organizations. We also work closely with academic groups from the Université du Montréal and the University du Québec à Montréal, academics who are specialist in Canada-Mexico relations.

The Coalition was founded in order to foster public debate on the important issues related to the negotiation of a free trade agreement between our three countries. To this end, the Coalition has conducted research, published information, organized tours as well as a symposium last March on the issues related to NAFTA, a symposium attended by people from all three countries involved. This week we will publish an analysis of the Free Trade Agreement.



## [Text]

Dès sa création, notre Coalition a déclaré qu'elle souhaitait voir un processus de négociation ouvert où l'ensemble des organisations intéressées soient consultées. À cette fin d'ailleurs, dès le début de la négociation, nous avons rencontré le négociateur en chef canadien, M. John Weekes, et le ministre québécois responsable de ce dossier, John Ciaccia, pour leur soumettre nos suggestions.

Par ailleurs, en apprenant le contenu de l'ALÉNA, qui a été signé le 7 octobre dernier, nous avons eu une double déception. Premièrement, contrairement aux promesses faites, les négociations se sont déroulées, comme pour l'ALÉ d'ailleurs, en catimini, dans le plus grand secret, et sans que des organisations comme les nôtres, représentatives de larges secteurs de la population, aient été consultés. D'autre part, nous nous retrouvons devant un accord qui n'a aucune relation avec nos préoccupations majeures, celles de la population en général. On nous présente cet accord comme un fait accompli. Selon toutes les indications, le gouvernement fédéral semble vouloir ratifier cet accord sans débat public préalable.

Nous avons l'impression que le gouvernement fédéral veut faire adopter à la hâte cet Accord de libre-échange. Si c'est là l'objectif du gouvernement, nous pensons que nos sociétés et nos populations, les gens que nous représentons, seraient entraînés dans un processus antidémocratique qui serait néfaste pour l'avancement et le développement social et économique du Québec et du Canada. C'est pourquoi la Coalition s'oppose à toute ratification avant la tenue des élections fédérales.

Qui plus est, le gouvernement canadien n'a pas de mandat pour ratifier cet accord, qui est l'équivalent d'une constitution économique ou d'une constitution sociale. L'ensemble des sondages qui ont été réalisés à travers le pays nous montrent depuis un an que la majorité des citoyens et des citoyennes du Québec et du Canada s'opposent à cette ratification de l'accord.

Au Québec seulement, plus de 50 000 emplois ont été perdus suite à l'entrée en vigueur de l'ALÉ. Le nouvel accord, d'après nous, aura des effets encore plus dévastateurs. Il handicaperait davantage nos gouvernements dans la mise en oeuvre des politiques économiques. C'est la portée des nouveaux chapitres sur le commerce des services, sur les politiques d'achat et sur la propriété intellectuelle dont nous parlerons plus tard.

• 1030

On trouve qu'il est d'autant plus inconséquent de faire adopter à la vapeur cet accord que le nouveau président des États-Unis, Bill Clinton, qui entrera en fonction en janvier, a parlé lui-même d'obtenir de nouvelles garanties sur les normes de travail et l'environnement. On se demande pourquoi le gouvernement fédéral veut adopter cela avec tant de précipitation, d'autant plus que M. Wilson lui-même a prétendu qu'il avait espéré obtenir plus au chapitre de l'environnement. Comment peut-il refuser aujourd'hui de reprendre les discussions, particulièrement sur la question des normes du travail et de l'environnement?

On demande donc au gouvernement canadien de procéder durant les prochains mois à une consultation décente de tous les milieux sociaux. On déplore le fait que la Commission itinérante sur le commerce extérieur ne s'arrête

## [Translation]

From the outset, our Coalition has stated its preference for an open negotiation process and broad consultation of all organizations concerned. For this purpose, at the beginning of the negotiations we met the chief negotiator for Canada, Mr. John Weekes, and the Quebec minister responsible for this issue, John Ciaccia, to make our suggestions known.

Indeed, when discovering the content of NAFTA, which was signed last October 7, we were disappointed for two reasons. First, contrary to promises made, negotiations took place, as was also the case with the FTA, in total secrecy, and without consulting organizations such as ours, which represent large sectors of the population. Furthermore, today we have an agreement that is totally unrelated to our major concerns, the concerns of the general public. We are presented with this agreement as a fait accompli. According to all indications, the federal government seems to want to ratify this agreement without any preliminary public debate.

We are under the impression that the federal government wants to ram this free trade agreement through. If such is the objective of the government, we believe that our organizations and our people, the people whom we represent, would be dragged into an anti democratic process that would have dire consequences for the advancement and the social and economic development of Quebec and Canada. That is why the Coalition is opposed to any kind of ratification before the next federal election.

What is more, the Canadian government has no mandate to ratify this accord, which is the equivalent of an economic constitution or of a social constitution. All the polls taken across the country have indicated for a year that the majority of the people of Quebec and Canada are opposed to the ratification of the agreement.

In Quebec alone, more than 50,000 jobs have been lost following the implementation of the FTA. We believe that this new agreement will have even more devastating effects. It will further handicap our governments in the implementation of economic policies. This is the effect of the new chapters on the service sector, on procurement policies and on intellectual property, which we will talk about later.

We believe that it is all the more irrational to ram through this agreement since the President elect of the United States, Bill Clinton, who will take charge in January, has himself said he would like to obtain new guarantees on labour and environmental standards. We wonder why the federal government wants to pass this accord with so much haste, particularly as Mr. Wilson himself has stated that he had hoped to obtain more with regards to the environment. How can he today refuse to resume discussions, particularly with regard to labour and environmental standards?

We therefore ask the Canadian government to begin in the following months reasonable consultation process with all social partners. We deplore the fact that the Travelling Board on External Trade will make only a one-day stop in Quebec.

## [Texte]

au Québec qu'une seule journée. Il nous semble qu'un enjeu aussi important pour l'avenir du Canada et de l'Amérique devrait faire l'objet d'un débat démocratique beaucoup plus en profondeur.

D'ailleurs, cette séance de travail d'aujourd'hui n'a pas été beaucoup publicisée. On ne peut pas parler de consultation. De notre point de vue, on peut parler plutôt d'un simulacre de consultation. Ici ne seront pas entendues l'ensemble des organisations représentatives de la population qui auraient des choses à dire sur les implications de cet accord.

La Coalition ne peut passer sous silence la récente *Évaluation économique selon une perspective canadienne de l'ALÉNA* publiée récemment par le ministère des Finances du Canada. Ce document proclame d'abord que le Canada se devait de participer aux négociations trilatérales afin de préserver les gains de l'Accord de libre-échange.

On nous avait promis avec l'ALÉ de la croissance économique, de la prospérité, des emplois et un accès garanti au marché américain. Or, l'économie n'a jamais été aussi embourbée, la spirale chômage-pauvreté ne cesse de faire de nouvelles victimes et on assiste à une détérioration grave de la balance des paiements. Quant à l'ouverture du marché américain, tout ce qu'on a vu depuis le début de l'entrée en vigueur de l'ALÉ, c'est l'érection de nouvelles barrières protectionnistes.

On nous avait promis des mécanismes d'adaptation et des mesures de transition pour amortir les chocs découlant de la politique de libéralisation des échanges. Tout ce qu'on peut déplorer, c'est l'absence de telles mesures.

Dans le document cité, on s'appuie sur l'expérience positive de l'intégration de l'Espagne et du Portugal dans la Communauté européenne pour signifier que l'impact de l'intégration du Mexique dans cet accord sera très positif. Nous tenons à faire remarquer au Comité parlementaire qu'il y a des choses qui ne se comparent pas. Le PIB par habitant en Espagne est la moitié de celui de la France, alors que le PIB par habitant au Mexique est le huitième de ce qu'il est au Canada. De plus, cette position qui compare ces pays entre eux fait abstraction de l'ensemble des mesures qui ont été mises en place dans la Communauté économique, que ce soit au niveau du développement régional, au niveau du soutien de l'emploi ou au niveau des mesures de recyclage. On ne peut négliger non plus l'ensemble des menaces que fait planer cet accord sur l'emploi, le vêtement, l'automobile, les télécommunications, le transport, etc. L'accord soulève une foule d'autres enjeux dans des domaines aussi divers que les marchés publics, la culture et la propriété intellectuelle.

La Coalition a adopté, face à l'Accord de libre-échange, une approche positive qui s'écarte de la voie frileuse du protectionisme. Nous sommes ouverts à l'accroissement des échanges économiques avec le Mexique, comme avec le reste du continent américain d'ailleurs, parce que d'autres pays ont parlé de se joindre à cet accord, mais nous pensons que cette opération doit être balisée et que cette ouverture des marchés doit servir réellement les intérêts de la majorité des populations concernées.

## [Traduction]

It seems to us that such an important issue for the future of Canada and America should warrant a much deeper democratic debate.

Indeed, our working session today has not been much publicized. You can't call this consultation. From our point of view, it looks more like a sham or a mockery of consultation. You will not hear from those organizations representing the public who would have things to say on the impact of this agreement.

The Coalition must comment on the recent *North American Free Trade Agreement: an Economic Assessment from a Canadian Perspective* recently published by the Finance Department of Canada. This document first proclaims that Canada had to take part in the trilateral negotiations in order to preserve the gains made with the Free Trade Agreement.

With the FTA, we were promised economic growth, prosperity, jobs and secure access to the American market. The fact is that the economy has never been in a deeper mess, the unemployment-poverty cycle keeps claiming new victims and we are now witnessing a serious deterioration in our balance of payments. As for the opening of the American market, all we have seen since the coming into effect of the FTA, has been the erection of new protectionist barriers.

We were promised adjustment mechanisms and transition measures to cushion the impact of liberalization of trade. We can only regret the lack of such measures.

The quoted document bases itself on the positive experience of the integration of Spain and Portugal in the European Economic Community to show that the impact of the integration of Mexico in this agreement will be very positive. We must make the committee aware that there are things that cannot be compared. The GDP per capita in Spain is half that of France, whereas the GDP per capita in Mexico is one-eighth of what it is in Canada. Moreover, this comparison of countries omits totally the broad range of measures that were put in place within the Economic Community, in the area of regional development, job support or retraining measures. Nor can we ignore all the threats that this agreement contains regarding jobs, clothing, automobiles, telecommunications, transportation and so on. The agreement also raises a large number of issues in areas as diverse as public procurement contracts, culture and intellectual property.

Regarding the Free Trade Agreement, the Coalition has taken a positive approach far removed from the pettiness of protectionism. We are open to an increase in trade with Mexico, as well as with the rest of the American continent, because other countries have said that they would like to join the agreement. But we believe that the process should be controlled and that this opening of markets should really serve the interests of the majority of the populations involved.



## [Text]

On ne saurait trop insister pour que soit prise en compte la dimension sociale dans ce processus d'intégration économique. C'est parce que ces dimensions ne sont pas prises en compte que la Coalition s'oppose actuellement à la ratification de l'ALÉNA.

**M. Clément Godbout (secrétaire général de la Fédération des travailleuses et des travailleurs du Québec, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales):** On n'a pas beaucoup de temps pour vous démontrer que tous les Canadiens et tous les Québécois et Québécoises constatent que l'entente négociée avec les États-Unis il y a quelques années a été dévastatrice, avec les centaines de milliers de chômeurs que nous avons présentement. En le regardant et en l'analysant, nous constatons que l'Accord de libre-échange nord-américain va compliquer davantage le dossier au lieu d'aider.

• 1035

On estime que l'entente nord-américaine aura des effets dévastateurs encore plus grands que ceux de l'entente négociée de libre-échange parce qu'elle handicapera davantage les gouvernements dans la mise en oeuvre des politiques économiques. En ratifiant l'entente nord-américaine, le gouvernement se prive d'outils importants tels que les exemptions de droits de douane et les taxes à l'importation pour réaliser ses objectifs économiques. Cette situation signifie que le Canada ne pourra pas, par exemple, exempter une entreprise de droits de douane en échange d'un niveau minimum de garantie de revenu canadien ou de production globale. Cette mesure est d'autant plus inquiétante qu'elle ne posera aucune exigence à une entreprise transnationale américaine intéressée à pénétrer le marché canadien.

De plus, les entreprises auront toujours l'option d'utiliser les non-intrants provenant du continent nord-américain sans perdre pour autant leur accès au marché américain. C'est un avantage de taille auquel nos entreprises vont devoir se mesurer.

L'entente nord-américaine sur le vêtement aura des effets dévastateurs. On estime que 18 000 emplois au Québec sont en danger. Présentement, nous subissons une bataille rangée du patronat dans le vêtement pour hommes au Québec. On a lock-outé hier 5 000 travailleurs et travailleuses du secteur, surtout des travailleuses, donnant l'exemple de cette entente en disant: Nous ne pouvons plus compétitionner; nous devons travailler au salaire minimum et un minimum d'heures, s'il vous plaît. Le patronat tente dans ce secteur de geler les salaires et les conditions de travail et le Conseil du patronat veut nous faire geler dans les bureaux. On a un problème quelque part.

On pourrait penser que les règles d'origine qu'on avait proposées favoriseraient la production, mais attention: on sait que dans le textile et dans le vêtement pour hommes surtout, à cause du fait que nous étions capables d'importer 50 p. 100 de la fibre de l'extérieur du continent, on pouvait avoir une fibre de meilleure qualité et produire un produit haut de gamme. Avec la proposition qu'on retrouve dans l'Accord de libre-échange nord-américain, on va exiger 100 p.

## [Translation]

We must emphasize the need to take into account the social dimension in this process of economic integration. It is because these dimensions are not taken into account that the Coalition is now opposed to the ratification of NAFTA.

**Mr. Clément Godbout (General Secretary of the Fédération des travailleuses et des travailleurs du Québec, Quebec Coalition on Trilateral Negotiations):** We do not have much time to show you that all Canadians and all Quebecers see that the agreement negotiated with the United States a few years back has been devastating, with the hundreds of thousands of unemployed people that we now have. Having read and analysed the North American free trade agreement, we conclude that it will complicate things further rather than help.

We believe the North American Agreement will have even more devastating effects than the ones caused by the negotiated free trade deal because it will to an extent prevent the governments from implementing their economic policies. By ratifying the North American Agreement, the government is depriving itself of important tools such as the waiver of custom duties and the import taxes to achieve its economic objectives. This situation means that Canada will not be able, for instance, to waive custom duties for a company in exchange for a guaranteed level of Canadian income or overall production. This measure is all the more troubling since it will impose no requirement on a transnational American company that would be interested in penetrating the Canadian market.

Moreover, companies will still have the option of using non-inputs coming from the North American continent without losing their access to the American market. That is a considerable advantage with which our companies will have to compete.

The North American Agreement will have devastating effects on the clothing industry. We believe that 18,000 jobs in Quebec are jeopardized. Currently, businesses are waging an all-out war against unions in the men's clothing-sector in Quebec. Yesterday, 5,000 workers in this sector, both men and women, but especially women, were locked out by businesses invoking the agreement and saying: We can no longer be competitive; we must work at minimum wage and for a minimum number of hours, please. Businesses in this sector are trying to freeze wages and working conditions, and the *Conseil du patronat* wants to freeze us in our offices. So there is a problem somewhere.

You would have thought the rules of origin that were proposed would foster production, but be careful: we know that in the textile industry, and men's clothing especially, because of the fact that we were able to import 50% of the fibre required from outside the continent, we could get a better quality fibre and produce a high-quality product. With the proposal that we now find in the North American Free Trade Agreement, a 100% North American content will be

## [Texte]

100 de contenu nord-américain, ce qui veut dire, à toutes fins pratiques, la fermeture des usines québécoises dans le domaine. Cela veut dire que de 50 000 à 60 000 emplois au Québec, dans le vêtement pour hommes et le vêtement pour dames, sont vraiment en danger.

Là-dessus, il faudrait quand même allumer ses lumières. À peu près tout le monde dit que dans le dossier du vêtement, c'est le drame.

Dans le secteur de l'automobile, encore là, on voit que le Pacte de l'auto a été touché et que la garantie que les Canadiens avaient dans la fabrication de l'automobile a été mise de côté. On part de 50 p. 100 pour aller à 62,5 p. 100, mais de contenu nord-américain. À ce moment-là, probablement 20 000 emplois au Québec seront menacés par l'Accord de libre-échange nord-américain.

Pourquoi les contracteurs étrangers décideraient-ils de venir en Amérique? Selon nous, leur stratégie serait d'aller s'implanter au Mexique où la main-d'oeuvre est meilleur marché, ou bien aux États-Unis où le marché est beaucoup plus grand. Ils ne seraient pas intéressés à venir au Québec avec un contenu de 62,5 p. 100 de pièces nord-américaines.

C'est encore pire quand on pense que les Trois Grands de l'automobile et l'ensemble de leurs fournisseurs de pièces n'auront plus intérêt à investir au Canada. Sans aucune garantie de contenu et de production canadiens, comme nous l'assurait le Pacte de l'auto, il est clair que cet accord jouera en faveur du Mexique et des États-Unis. Le secteur de l'automobile canadien et québécois a besoin de règles spécifiques pour chacun des trois pays. Sans cela, c'est un déplacement de l'investissement se traduisant par la stagnation des activités chez nous et la perte de milliers d'emplois dans le secteur.

Le commerce des services: Un changement déterminant au chapitre du commerce des services qui sera apporté par l'entente nord-américaine est notamment d'exposer nos entreprises de télécommunication à une plus grande concurrence. Le gouvernement fédéral, par le biais de l'entente de libre-échange, a ouvert le marché des services à valeur ajoutée, tels le traitement et la transmission des données informatiques. Nous estimons que cette mesure a bénéficié d'abord aux grandes entreprises transnationales et a entraîné la perte de plusieurs milliers d'emplois.

Mais nous sommes particulièrement inquiets de l'effet conjugué de l'entente nord-américaine et de la déréglementation en cours. En effet, ceci permettrait à AT&T, par exemple, d'accéder à notre réseau en louant une ligne d'accès pour répondre à ses besoins en matière de télécommunication, mais surtout de concurrencer directement nos entreprises. Notre industrie, qui est relativement plus petite que celle des États-Unis, risque fort d'écoper face au géant américain qui s'apprête à accaparer le marché.

• 1040

Si l'entente nord-américaine est ratifiée, autant dire adieu à l'universalité du système de la téléphonie. Au Canada, les revenus réalisés au niveau des services interurbains aident à subventionner les tarifs mensuels de

## [Traduction]

required, which means, for all purposes, the closing of the Quebec textile mills. In other words, 50,000 to 60,000 jobs in the field of men's and women's clothing, are actually jeopardized in Quebec.

Here we must face facts. Just about everybody says that in the area of clothing, it is a real tragedy.

In the automobile sector, here again, we see that the Auto Pact has been affected and that the guarantee that Canadians had in the making of automobiles has been done away with. We went from 50% up to 62.5%, but this is referring to the North American content. Because of that, some 20,000 jobs in Quebec will probably be threatened by the North American Free Trade Agreement.

Why would foreign contractors decide to come to America? According to us, their strategy would be to set up shop in Mexico where labour is cheaper, or in the United States where the market is much bigger. They would not be interested in coming to Quebec with a 62.5% North American content requirement for parts.

It is even worse when you think that the three big automakers and all of their parts suppliers will no longer have any interest in investing in Canada. Without the guarantee for Canadian content and production, that was provided by the Auto Pact, it is clear that this agreement will work to the advantage of Mexico and the United States. The automobile sector in Canada and Quebec needs specific rules for all three countries. Without that, investment will shift and that will cause a stagnation of activities in our country and the loss of thousands of jobs in that sector.

The service sector: a significant result of the North American free trade deal is that it will expose our telecommunications companies to more competition. The federal government, through the free trade deal, has opened the market for value-added services, such as processing and transmission of computer data. We believe that this measure has greatly benefitted large transnational companies and has caused the loss of thousands of jobs.

But we are particularly concerned with the conjugated effect of the North American free trade deal and the current deregulation. Indeed, this would allow AT&T, for instance, to access our network by renting an access line in order to fulfil its needs in the field of telecommunications, but above all to compete directly with our companies. Our industry, which is relatively smaller than its American counterpart, is greatly threatened by the American giant which is poised to conquer the market.

If the North American agreement is ratified, you might as well say goodbye to the universality of the telephone system. In Canada, revenues from long-distance services are used to help subsidize basic monthly rates. Indeed, the



## [Text]

base. L'universalité de notre système de téléphonie est d'ailleurs tributaire de ce mécanisme de subventions internes. Donc, l'introduction de la concurrence au niveau du lucratif marché de l'interurbain, seul marché auquel les concurrents sont intéressés, mettra fin à la prestation du service téléphonique à des prix abordables.

Non seulement la concurrence américaine limitera la capacité du gouvernement fédéral d'assurer l'accès universel au réseau de téléphonie, mais elle minera vraisemblablement le développement de nos infrastructures en privant l'industrie canadienne d'une large part de ses revenus.

Dans le secteur des transports, la mise en oeuvre de l'entente de libre-échange nous a fait perdre une part importante du marché du camionnage au profit des chemins de fer et des ports américains. Avec l'entente nord-américaine, on ouvre l'industrie du camionnage à une vive concurrence en permettant aux transporteurs des pays membres d'effectuer des livraisons dans chacun des pays et de prendre des chargements pour les livrer dans leur pays d'origine. Nous facilitons ainsi le transport de marchandises entre les pays, accroissant du même coup la concurrence sur nos marchés. Cette concurrence accrue entraînera selon nous un mouvement de rationalisation qui se traduira par une érosion de nos emplois.

Les dispositions environnementales: Lorsque l'entente est survenue, le gouvernement canadien se targuait d'être le premier pays à avoir inclus des dispositions à l'égard de l'environnement. Dans les faits, ces dispositions sont vides de sens. Le problème ne résulte pas tant de l'absence de normes que de la non-application des législations en place. Et comme l'entente ne prévoit aucune sanction contre les pays qui conviendraient aux dispositions sur la protection de l'environnement, ou encore aucune mesure concrète pour corriger des situations existantes polluantes, on peut avancer que les gouvernements n'ont cherché, par le biais de cette disposition, qu'à se donner bonne conscience.

Donc, à notre avis, l'entente officielle, en insistant sur la souveraineté de chaque pays signataire et le statu quo en matière de réglementation et d'application des lois actuelles, fait que la nouvelle mesure protégeant l'environnement est conditionnelle au fait qu'elle ne doit pas faire obstacle au commerce. Autant dire que ce ne sont que des vœux pieux.

Je n'ai pas besoin de vous répéter que compte tenu de ces points-là, nous vous demandons de revoir d'urgence l'entente et de consulter le peuple avant de prendre une décision là-dessus.

**M. Pierre Paquette (secrétaire général de la Confédération des syndicats nationaux, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales):** Au niveau du secteur énergétique, vous vous rappellerez que l'Accord de libre-échange canado-américain prévoyait un accès garanti privilégié aux ressources énergétiques du Canada. On avait d'ailleurs dénoncé le fait que, dans le traité, il était interdit de limiter l'exportation énergétique. On devait poursuivre cette exportation des produits énergétiques dans les mêmes proportions que durant les 36 mois précédents, même en période de pénurie.

## [Translation]

universality of our telephone system depends on this internal subsidy mechanism. Consequently, the introduction of competition within the lucrative long-distance market, the only market that the competitors are interested in, will mean an end for affordable telephone service.

Not only will American competition restrict the federal government's ability to ensure universal access to the telephone network, but also it will likely undermine the development of our infrastructures by depriving the Canadian industry of a large portion of its revenues.

In the transportation sector, the implementation of the free trade agreement has made us lose a large portion of the trucking market to the American ports and railways. With the North-American agreement, the trucking industry would be opened up to strong competition since transporters from member countries would be allowed to make deliveries in each country and to take loads and deliver them in their country of origin. We thus facilitate the transportation of goods between countries, and at the same time we are increasing competition in our markets. In our opinion, this increased competition will lead to restructuring, which will mean a decrease in our jobs.

Environmental provisions: When the agreement came about, the Canadian government boasted that Canada was the first country to have included environmental provisions in a trade agreement. But in fact, these provisions are meaningless. The problem does not stem so much from the lack of standards as it does from the lack of enforcements of legislation in place. And since the agreement contains no sanctions against countries that would fail to comply with the environmental protection provisions, or any practical measure to correct any existing pollution problem, one can argue that the governments have used this provision merely to soothe their consciences.

So in our view, by emphasizing the sovereignty of each signatory country and the status quo in the area of regulations and enforcement of current laws, the official agreement is such that the new measure that protects the environment is conditional upon not blocking trade. One might as well say that these are nothing more than well meaning wishes.

There is no point in my repeating that in light of these concerns, we would like to ask you to review the agreement immediately and consult the people before taking a decision on the matter.

**Mr. Pierre Paquette (General Secretary, Confederation of National Trade Unions, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales):** In terms of the energy sector, you will remember that the Canada-U.S. Free Trade Agreement allowed the U.S. special guaranteed access to Canada's energy resources. Indeed, people denounced the fact that the treaty forbid any restrictions on energy exports. We had to continue exports of energy in the same proportions as during the previous 36 months, even in a time of shortages.

## [Texte]

On retrouve cette même disposition dans l'Accord de libre-échange nord-américain. La seule chose, c'est que le Mexique a réussi à s'exempter de l'obligation de poursuivre ses exportations de pétrole et de gaz en cas de pénurie. Cela montre bien que l'Accord de libre-échange nord-américain aurait pu être beaucoup plus avantageux pour le Canada que ce qu'il est.

Par contre, le gouvernement mexicain, en échange de la possibilité de s'exempter de maintenir les approvisionnements, a dû, comme le gouvernement canadien, accepter que les grands organismes d'État canadiens, américains et mexicains se soumettent sans discrimination aux fournisseurs des trois pays pour les contrats en haut d'un certain seuil. Ce sont quand même des seuils relativement bas: 50 000\$ pour les biens et services et 6,5 millions de dollars pour les contrats de construction. Il y aura une concurrence féroce entre les fournisseurs des trois pays et cela va remettre en question l'ensemble des politiques d'achat préférentiel qui permettent parfois, dans le cas d'une politique industrielle, le développement de nouveaux secteurs, aussi bien en termes de biens que de services.

Cela nous amène à la question des droits compensatoires. On connaît un peu la saga autour des contrats d'électricité d'Hydro-Québec avec, entre autres, Norsk Hydro et les allumineries. On connaît aussi les problèmes que l'industrie du bois d'oeuvre canadien a eus avec le protectionnisme américain.

On nous avait promis, dans le cadre de l'Accord de libre-échange avec les Américains, qu'on serait à l'abri de nouvelles mesures protectionnistes. On doit constater que les Américains ont continué et même accentué leur politique protectionniste face aux produits canadiens.

• 1045

Dans le cas de l'Accord de libre-échange, on avait quand même obtenu la mise sur pied d'un groupe spécial binational pour étudier certaines mesures qu'un pays ou un autre pouvait prendre pour ce qui est des droits compensatoires. C'était évidemment insuffisant, mais c'était une mesure qu'on voulait transitoire jusqu'à l'étude d'un code de conduite au niveau des subventions. On avait prévu sept ans pour la négociation et la définition de «subvention».

On vous rappelle que c'est insuffisant, selon nous, parce que le comité ne faisait qu'étudier la mesure en fonction de la loi du pays. Par exemple, si le gouvernement américain imposait un droit de douane, le comité spécial devait étudier si ce droit de douane était conforme à la politique et à la législation américaine. C'était nettement insuffisant pour nous. Malheureusement, on doit constater que dans l'Accord de libre-échange nord-américain, c'est encore moins satisfaisant.

Le groupe spécial ayant le mandat de vérifier si les législations nationales du pays importateur sont respectées est toujours là, mais on ne fait plus référence maintenant à de nouvelles règles de conduite. Même, l'étude d'un code au niveau des subventions est reléguée aux oubliettes. Cela veut dire que les Américains vont pouvoir poursuivre exactement le même type d'attitude protectionniste qu'ils ont eu depuis la signature de l'Accord de libre-échange avec le Canada.

## [Traduction]

This same provision is found in the North American Free Trade Agreement. The only thing different is that Mexico has managed to gain an exemption, and is not obliged to continue its oil and gas exports in times of shortages. This is a good example of how the North American Free Trade Agreement could have been much more advantageous for Canada than it is.

In contrast, in exchange for the possible exemption from maintaining procurement, the government of Mexico, like the government of Canada, had to agree that the major Canadian, American and Mexican State agencies would have to ask for bids from suppliers from the three countries, without prejudice, for contracts above a certain threshold. Even so, these are relatively low thresholds: \$50,000 for goods and services, and \$6.5 million for construction contracts. Suppliers from the three countries will fight tooth and nail, and this will threaten preferential procurement policies that sometimes, in the case of an industrial policy, allow new sectors to develop, both in terms of goods and in terms of services.

This brings us to the issue of countervailing duties. We have learned a few things about the saga surrounding Hydro Quebec's power contracts with Norsk Hydro and the aluminum refineries. We also know about the problems that Canada's lumber industry has had with American protectionism.

We had been promised that with the free trade agreement with the Americans, we would be protected from new protectionist measures. We cannot help but observe that the Americans have continued and even stepped up, their protectionist policies against Canadian products.

In the case of the Free Trade Agreement, we did manage to get a binational panel to study measures that either country could take with respect to countervailing duties. This is clearly inadequate, but this was supposed to have been a transitional measure until a code of conduct on subsidies had been studied. A seven-year period was set aside to negotiate and define the term "subsidy".

We would remind you that we consider this inadequate, because all the panel did was to study whether the measure introduced was in accordance with the law of the country. For example, if the American government were to impose a tariff, the binational panel was supposed to determine whether the tariff was in accordance with the American policy and legislation. We considered that quite inadequate. Unfortunately, the mechanism provided for in the North American Free Trade Agreement is even more inadequate.

This binational panel set up to determine whether the laws of the importing nation were respected still exists, but we no longer hear any more about new rules of conduct. In fact, the issue of a code on subsidies has been shelved. This means the Americans will be able to continue with exactly the same type of protectionist attitude they have shown since they signed the Free Trade Agreement with Canada.



## [Text]

Pour ce qui est de la propriété intellectuelle, qui est aussi une source d'inquiétude, on vit présentement les premières retombées très concrètes de l'Accord de libre-échange nord-américain même si cet accord-là est encore un accord de principe. Tout le débat autour du projet de loi C-91 sur les brevets pharmaceutiques découle tout à fait des articles prévus au chapitre 17, entre autres sur l'ouverture des marchés en matière de brevets pharmaceutiques. Dans ce cas-ci, au lieu d'être une ouverture, comme c'est habituellement l'esprit de l'Accord de libre-échange, c'est une fermeture à la concurrence. Dans le cas du Canada, on veut augmenter la durée des brevets jusqu'à 17 ans et même à 20 ans dans certains cas. Ici, on vit véritablement les retombées négatives.

Je ne voudrais pas qu'on se comprenne mal. Il ne s'agit pas pour nous de faire le débat de fond sur le projet de loi C-91, mais on doit reconnaître que la population canadienne n'aura pas la possibilité de faire ce débat-là parce qu'on force actuellement l'adoption de ce projet de loi sans regarder les conséquences, entre autres, des augmentations des durées de brevets qui ont déjà été accordés dans le cadre de la Loi C-22, pour ceux qui se rappellent cet épisode.

Deuxième remarque pour ce qui touche la propriété intellectuelle: Il n'y a absolument rien qui est précisé au niveau des problèmes de manipulation génétique, d'expérimentation sur du matériel biologique, du prélèvement d'organes et le reste. On sait que c'est un marché qui est en train de se développer et qui a besoin d'être réglementé. Ce qui nous inquiète dans les termes de l'accord actuel, c'est le flou de ces dispositions-là.

Évidemment, il est intéressant de voir qu'aucune disposition coercitive n'est prévue dans l'Accord de libre-échange nord-américain. On a vu tout à l'heure qu'il y avait ce groupe spécial qui peut donner des avis, mais qui laisse quand même les gouvernements décider de la suite des choses. Dans le cas de la propriété intellectuelle, il y a des procédures coercitives qui sont prévues, entre autres la possibilité d'accès aux procédures judiciaires civiles des différents pays. Il est assez intéressant de voir qu'on ne trouve de sanctions nulle part sauf dans le chapitre sur la propriété intellectuelle. On pense que c'est tout à fait conforme aux intérêts des Américains. On sait qu'ils en ont fait un enjeu majeur dans le cadre des négociations du GATT. Enfin, cela doit aussi répondre à la volonté que les populations mexicaine, canadienne et québécoise ont toujours manifestée de développer une culture authentiquement distincte de la culture américaine. On connaît les moyens de cette culture-là.

**M. Guy Lafleur** (directeur des programmes à l'Association québécoise des organismes de coopération internationale, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales): Dans la deuxième partie, nous allons faire état des propositions de la Coalition à l'égard de ce que devrait contenir l'Accord de libre-échange nord-américain, pour que ce soit un accord soucieux non seulement de libre-échange, mais aussi de justice et de développement pour l'ensemble du continent.

## [Translation]

We are currently seeing the first very concrete effects of NAFTA, even though it is still merely an agreement in principle, in the area of intellectual property, which is another concern. The whole debate surrounding Bill C-91 on pharmaceutical patents flows directly from the provisions of Chapter 17, in particular the one on the opening up of markets in the area of pharmaceutical patents. In this case, rather than being an opening up, which is generally the spirit of the FTA, what we have is a closing of the market to competition. In the case of Canada, the intent is to increase the duration of the patent to 17 years and even 20 years, in some cases. We will really feel the negative effects of that here.

I don't want there to be any misunderstanding. We don't want to get into a discussion on the merits of Bill C-91, however, we must recognize that Canadians won't have an opportunity to engage in this debate, because the bill is currently being forced through without any regard for its consequences. One of its consequences will be to increase the duration of patents already granted under Bill C-22, for those who may recall that episode.

I come now to my second point on intellectual property. There is no provision regarding genetic engineering, experiments on biological material, organ removal or any of these issues. We know this is a developing market at the moment that must be regulated. We are concerned about the vagueness of these provisions in the current agreement.

Of course, it is interesting to note that there is no coercive provision in the North American Free Trade Agreement. We noticed earlier that there was this special panel that can provide opinions, but nevertheless leaves it up to the governments to decide what will be done. In the case of intellectual property, some coercive measures are provided for, including the option of civil court procedures in the various countries. It is quite interesting to note that there is no mention made of penalties anywhere in the agreement except in the chapter on intellectual property. We think that this is completely in keeping with the Americans' interests. We know they made this a major issue in the GATT negotiations. This must also be in keeping with the wishes of the people of Mexico, Canada and Quebec mainly to develop a culture that is distinctly different from American culture. We know how powerful that culture is.

**Mr. Guy Lafleur** (Program Director, Association québécoise des organismes de coopération internationale, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales): In the second part of our presentation, we will set out the Coalition's proposals on what NAFTA should contain, to make it not just a free trade agreement, but one that promotes justice and development for the entire continent.

## [Texte]

Le gouvernement nous propose un accord de libre-échange à trois, mais à notre avis, il peut y avoir d'autres scénarios d'ouverture économique, d'intégration économique et d'accroissement des échanges sur le continent américain.

• 1050

C'est dans ce sens que notre Coalition s'oppose à une vision purement commerciale du libre-échange, à une libéralisation du commerce qui, sous prétexte d'abaisser les coûts de production et d'accroître la capacité concurrentielle des entreprises, risque d'attaquer les salaires et les droits sociaux des travailleurs et des travailleuses, de réduire les normes du travail et environnementales et d'accroître les écarts entre riches et pauvres dans notre pays et le continent.

On sait qu'il y a un processus d'intégration économique en cours à l'heure actuelle, en Amérique du Nord et dans l'ensemble de tout le continent américain. Dans ce contexte, on sait que l'Accord de libre-échange constitue une sorte de *test case*, un *pattern* qui va peser fortement sur l'ensemble du processus d'intégration économique pour l'ensemble des Amériques dans les 25 prochaines années.

Les propositions que je vais énoncer dans les prochaines minutes touchent plutôt notre souci du développement pour la majorité des Mexicains et pour le continent latino-américain.

Nous souhaitons que l'Accord de libre-échange constitue un premier pacte de développement pour les Amériques. L'Accord de libre-échange place notre pays pour la première fois dans une position de partenariat économique très poussé avec un pays du Tiers-monde. À cet égard, il pourrait fournir à notre pays l'occasion d'harmoniser ses politiques commerciales avec ses politiques d'aide au développement, avec ses politiques de promotion des droits de la personne et de la démocratie, et de protection de l'environnement dans les pays du Sud, plus particulièrement, en l'occurrence, dans ce vaste continent latino-américain qui va du Rio Grande à la Terre de Feu.

Les retombées d'une entente Canada—États-Unis—Mexique sont plus importantes pour le développement futur du Mexique et éventuellement pour l'Amérique latine que n'importe quel programme d'aide au développement. On dit souvent: *Trade, not aid*.

L'entente trilatérale Canada—États-Unis—Mexique offre une occasion exceptionnelle, celle de développer des rapports commerciaux assortis de conditions justes, marqués non seulement par le souci de la productivité et du profit, mais aussi par celui du développement social, démocratique, humain et environnemental du Mexique.

Pourquoi l'Accord de libre-échange à trois ne contribuerait-il pas à construire une Amérique où l'aide au développement et les campagnes de défense des droits de la personne et de la démocratie ne seraient plus nécessaires, parce qu'il y aurait une amélioration telle des conditions économiques que la démocratie et le développement pourraient s'en dégager?

Ces questions-là sont centrales pour nous, que nous soyons des ONG de développement, comme le milieu que je représente, ou des centrales syndicales. Ce sont des choses importantes aussi pour nos partenaires du Mexique, comme

## [Traduction]

The government is proposing a three-way free trade agreement. However, we think there can be other ways of achieving economic openness and integration and increased trade in North America.

That is why our Coalition is opposed to an agreement that focuses solely on free trade. This agreement, which supposedly will reduce production costs and increase companies' competitive capacity, could have a harmful effect on workers' wages and social rights, worsen working and environmental standards and increase the gap between rich and poor in our country and throughout the continent.

It is a well-known fact that a process of economic integration is underway at the moment, both in North America and in the Americas generally. In this regard, the FTA is a sort of test case that will have a profound impact on the entire process of economic integration in the Americas for the next 25 years.

The proposals I will mention in the next few minutes relate more to our concerns about development for most Mexicans and for Latin America.

We hope that the Free Trade Agreement will be an initial development accord for the Americas. For the first time, it makes Canada a very strong economic partner of a Third World country. In this way, the agreement could allow Canada to harmonize its trade policies with its aid policies and with its policies to promote human rights, democracy and environmental protection in the countries of the South, more specifically with Latin America, which extends from the Rio Grande to Tierra del Fuego.

The spinoffs of an agreement signed by Canada, the United States and Mexico are more important for the future development of Mexico and possibly that of Latin America than any aid program. We often hear the slogan: "Trade, not aid".

The trilateral agreement offers us a remarkable opportunity to develop trade ties accompanied by fair conditions that show a concern not only for productivity and profit, but also for the social, democratic, human and environmental development of Mexico.

Why should NAFTA not help build a continent in which aid programs and campaigns to promote human rights and democracy would no longer be needed, because the economic conditions would have improved so much that democracy and development could result?

This is a key issue for us, both for development NGOs, such as the community I represent, and for trade unions. These are important matters as well for our Mexican partners, such as the organizations represented here by



## [Text]

les organisations représentées ici par M<sup>me</sup> Luján. Il y a aussi au Mexique et aux États-Unis des réseaux d'organisations qui proposent une conception de la libéralisation du commerce qui pourrait favoriser un développement de tous nos pays.

Au moment où notre pays va s'engager dans un éventuel partenariat privilégié avec le Mexique, il est bon de se rappeler quelques éléments. Le Mexique compte une population de près de 90 millions d'habitants, mais la majorité de cette population vit dans une grande pauvreté. Le produit intérieur brut par habitant du Mexique est à peine le neuvième de celui du Canada. Le salaire horaire moyen y est plutôt d'un dollar.

M. Bernier a parlé tout à l'heure de la situation de la démocratie et des droits de la personne au Mexique. La situation de la démocratie et des droits de la personne dans ce pays est déplorable. Amnistie internationale, *Americas Watch*, le Centre international des droits de la personne et du développement démocratique, qui est basé à Montréal, et de nombreuses autres organisations des droits de la personne ont souligné la situation des droits de la personne au Mexique.

Au Mexique, en 1989, on a pu dénombrer plus de 200 morts violentes, et plus de 80 opposants au régime ont été assassinés. On pourrait aussi mentionner comment les dernières élections présidentielles ont été remportées par le président au pouvoir par la fraude à toutes fins pratiques.

## • 1055

Au plan économique, on a souvent mis en vedette le dynamisme économique des usines de sous-traitance qu'on appelle les *maquiladoras* et qui sont situées à la frontière du Mexique et des États-Unis. On a souvent dit qu'elles avaient créé 500 000 emplois et que le libre-échange Canada—États-Unis—Mexique permettrait d'étendre ce modèle et ce dynamisme économique au reste du pays. Il faut plutôt savoir que dans ces usines, les conditions de travail sont extrêmement dures. Les femmes occupent 70 p. 100 des emplois. Le *turnover* dans ces usines est à 70 p. 100 sur une période annuelle. On a souvent une main-d'oeuvre très jeune; il y a des enfants qui y travaillent. On n'a pas dit que les 500 000 emplois créés dans les dernières années l'ont été souvent au détriment d'autres régions du Mexique, où on vit maintenant un problème d'emploi. Dans cette même zone des *maquiladoras*, on trouve des problèmes environnementaux importants. Il y a une grande zone, le long de la frontière, qui s'étend sur 2 000 kilomètres et qu'on appelle maintenant la frontière empoisonnée.

En principe, le Mexique dispose effectivement d'une réglementation environnementale très développée, mais on sait, comme M. Bernier l'a mentionné tantôt, qu'on n'a pas de mécanismes de contrôle et d'application de ces normes. On n'a pas le financement pour le faire, et la corruption fait souvent que le gouvernement ferme les yeux sur les pratiques des entreprises beaucoup plus qu'il ne les contrôle.

## [Translation]

Mrs. Luján. In the United States and Mexico, there are also networks of organizations promoting a concept of freer trade that could foster development in all our countries.

There are a few things we should bear in mind now that our country will be committing itself to a possible partnership with Mexico. The population of Mexico is about 90 million, but most Mexicans are very poor. The Gross Domestic Product as calculated for each Mexican is barely one ninth of Canada's figure. The average hourly wage in Mexico is about \$1.

Earlier, Mr. Bernier spoke about democracy and human rights in Mexico. The situation there is deplorable. Amnesty International, Americas Watch, the International Centre for Human Rights and Democratic Development, based in Montreal, and many other human rights organizations have pointed out the poor human rights situation in Mexico.

In 1989, there were more than 200 violent deaths in Mexico, and more than 80 opponents of the regime were killed. We could also mention that the most recent presidential election was won by the incumbent through what amounted to fraudulent practices.

We've often heard about the economic dynamism of the factories in Mexico called *maquiladoras*, which are located close to the Mexico-US border. We've often heard that they created 500,000 jobs and that free trade among Canada, the United States and Mexico would mean that this model and this economic dynamism could be extended to the rest of the country. What we should remember, however, is that working conditions in these plants are extremely difficult. Women hold 70% of the jobs. The turnover rate is 70% annually. The workers are often very young, sometimes children. What is not mentioned is that the 500,000 jobs created in recent years in that region meant that other parts of Mexico, where there is now an employment problem, suffered. There are serious environmental problems in the *maquiladoras* area. There is a 2,000-kilometre region along the border that is now called the "poisoned border".

Theoretically, Mexico has highly developed environmental regulations, but as Mr. Bernier was mentioning earlier, it does not have the mechanisms required to monitor and enforce these standards. The country does not have the money to do this, and there is so much corruption that often the government closes its eyes to what companies are doing rather than trying to control them.

## [Texte]

D'autre part, il faut se rappeler que le problème environnemental au Mexique n'est pas d'abord un problème qui affecte la nature. C'est d'abord un problème qui affecte les gens, les travailleurs et les nombreuses populations qui vivent à la frontière du Mexique. Madame Luján pourra témoigner longuement de la réalité des travailleurs et des populations qui vivent dans cette région.

Voilà donc quatre aspects de la réalité mexicaine qui nous interpellent par leur contenu humain. À notre avis, l'Accord de libre-échange doit constituer une occasion non seulement de faire de bonnes affaires, mais aussi d'améliorer la situation, les conditions de travail et la qualité de vie de la majorité de la population mexicaine. Si on a vraiment un souci de développement humain dans ce continent, cela doit faire partie de nos préoccupations au même titre que les préoccupations commerciales.

Pour cela, il faut prendre des moyens précis. Autrement, les inégalités déjà existantes au Mexique et le manque de démocratie dans ce pays vont faire que ceux qui vont bénéficier du libre-échange seront ceux qui sont au pouvoir et les riches de ce pays. Cela ne fera que perpétuer et aggraver les injustices dans ce pays.

Dans ce sens-là, il faut se poser se demander si l'Accord de libre-échange qu'on s'appête à signer va étendre, dans le prochain quart de siècle, les *maquiladoras* à l'ensemble du continent latino-américain, et si cet accord-là va contribuer à renforcer un régime autoritaire et dictatorial au Mexique.

En termes de propositions, il nous semble qu'il est possible d'avoir un projet d'intégration et d'accroissement des relations commerciales, mais à condition d'inscrire d'autres dimensions dans l'Accord et dans des ententes parallèles. Par exemple, on pourrait tenir compte des disparités économiques des trois pays en proposant, pour un accroissement des échanges, des échéanciers spécifiques d'application de l'Accord de libre-échange, des financements compensatoires et des mécanismes d'ajustement qui vont permettre aux travailleurs et aux entreprises de se recycler et de s'adapter. Cela permettra au Mexique d'entrer progressivement dans le libre-échange avec des mécanismes qui vont soutenir le pays et éviteront que le pays soit plongé dans un sous-développement encore plus grand à cause du libre-échange.

L'Accord doit aussi inclure des mesures visant à hausser les normes de santé et de sécurité au travail, ainsi que les normes environnementales. Il y a moyen de prendre des mesures très précises à cet égard pour faire en sorte que les travailleurs mexicains ne soient pas les victimes d'un accroissement des investissements à la frontière qui vont se faire en bénéficiant de la faiblesse des contrôles environnementaux et sur les normes de santé et de sécurité au travail.

• 1100

Des financements compensatoires doivent être prévus pour l'instauration au Mexique de mécanismes de contrôle de ces normes. À cet égard, notre pression peut être efficace s'il y a une volonté politique de la part de notre gouvernement d'inscrire ces points-là dans l'Accord.

## [Traduction]

Moreover, we should remember that the environmental problem in Mexico does not primarily affect the natural surroundings. It is first and foremost a problem that affects people—the workers and many others living along the Mexican border. Ms Luján can tell us a great deal about the living conditions of workers and others in this region.

These are four human factors about Mexico that we cannot ignore. In our view, NAFTA must be not only an opportunity to make some good deals, but also to improve the living conditions and the quality of life of most Mexicans. If we are really concerned about human development on this continent, these concerns must be as important as trade considerations.

Specific steps must be taken to achieve this end. Otherwise, the already-existing inequalities in Mexico and the lack of democracy in this country will mean that those who benefit from free trade will be those in power and the rich. This will merely perpetuate and exacerbate the injustices in Mexico.

We have to ask whether the agreement we are about to sign will cause, over the next 25 years, the *maquiladoras* to spread throughout Latin America, and if the agreement will help strengthen an authoritarian and dictatorial regime in Mexico.

We think it is possible to foster economic integration and increased commercial relations, as long as other provisions are included in the agreement and parallel accords. For example, to take into account the economic disparities between the three countries, there could be a proposal that in exchange for increased trade, there would be specific deadlines for implementing the free-trade agreement, compensatory financing and adjustment procedures so that workers and companies can retrain and adapt to the new environment. In this way, Mexico could participate in free trade gradually, and there would be procedures in place to prevent Mexico from becoming even more underdeveloped because of free trade.

The agreement must also include provisions to raise occupational health and safety standards and environmental standards. Very specific steps can be taken to ensure that Mexican workers do not suffer as a result of increased investments along the border that will take advantage of weak environmental control procedures and poor occupational health and safety standards.

Compensatory financing arrangements are to be provided for the development in Mexico of mechanisms that will ensure the monitoring of these standards. In this regard, pressures on our part could be effective if there is a political will on the part of our government to have these measures added to the agreement.



[Text]

Des recours doivent être possibles pour les travailleurs et pour les communautés humaines affectées par la pollution. Par exemple, il y a une commission nord-américaine de coopération environnementale qui vient d'être mise sur pied par les ministères de l'Environnement des trois pays. Pourquoi cette commission n'aurait-elle pas le pouvoir de recevoir des plaintes des populations, tant du Mexique que des autres pays?

Enfin, l'Accord doit aussi être accompagné d'ententes portant sur les éléments suivants: droit à des élections libres et démocratiques au Mexique ainsi qu'au libre exercice des autres droits démocratiques, liberté de parole, liberté de presse, liberté de réunion et liberté de choix syndical; reconnaissance des droits des nations et ethnies de l'Amérique du Nord, plus particulièrement ceux des Indiens qui composent près de 15 p. 100 de la population au Mexique; enfin, dispositions et mesures concernant la question de la dette du Mexique. Vous savez que la dette extérieure du Mexique est de près de 100 milliards de dollars. Cette dette constitue l'obstacle principal au développement du pays et le place dans une position de grande faiblesse face au Canada et aux États-unis. Il est important, à notre avis, que l'ensemble des accords qui seront conclus entre nos pays prennent en considération un allègement de la dette du Mexique.

Je termine en disant qu'il est possible d'inclure de tels éléments dans un projet d'intégration économique de nos pays. L'expérience des pays européens pourrait nous inspirer là-dessus. Qu'il suffise d'évoquer, par exemple, les programmes mis sur pied par la Communauté européenne pour favoriser le développement régional, la restructuration industrielle, le recyclage de la main-d'oeuvre et le soutien du revenu. C'est un mécanisme qui permet aux pays qui ont moins de ressources financières, notamment ceux du sud de l'Europe, d'être soutenus par les pays qui bénéficient de plus de ressources, afin de permettre un développement plus équitable de l'ensemble des pays de la Communauté européenne. Il ne s'agit pas d'appliquer ce modèle tel quel dans notre cas, mais il y a beaucoup de leçons à tirer de l'expérience européenne.

Merci.

**Mr. Paquette:** Je termine brièvement pour laisser la parole à M<sup>me</sup> Bertha Luján du Réseau mexicain d'action face au libre-échange.

Il est très clair pour nous qu'il y a des préoccupations sociales qui n'ont pas été reconnues dans ces négociations-là. L'Accord de libre-échange nord-américain n'est pas seulement un processus économique, mais aussi un processus social. Il faut donc des dispositions pour encadrer ces aspects sociaux. Pour nous, le débat doit se poursuivre, et on ne veut pas de ratification avant les élections fédérales pour permettre que la période électorale soit une occasion de débattre en profondeur de ces questions-là, ce qui ne nous a pas été permis jusqu'à présent.

Je demanderais maintenant à Bertha de témoigner des difficultés et des positions du mouvement populaire et syndical mexicain face à cet Accord.

[Translation]

There must be mechanisms available for the workers and the human communities affected by pollution. For instance, a North American environmental co-operation commission has just been created by the environment departments of the three countries. Why would this commission not be authorized to receive complaints from the public in Mexico and the other countries?

Finally, the agreement must be accompanied by parallel accords on the following: the right to free and democratic elections in Mexico and to the free exercise of other democratic rights such as freedom of speech, freedom of the press, freedom of assembly and freedom of belonging to a union; recognition of the rights of the nations and ethnic communities of North America, especially of the Indians who make up nearly 15% of the population of Mexico; finally, provisions and measures related to Mexico's debt. As you know, the foreign debt of Mexico is just under \$100 billion. It is the major obstacle to development and puts Mexico in a very weak position compared with Canada and the United States. We believe that it is important that the agreements concluded among our countries provide for some debt relief for Mexico.

I shall conclude by saying that it is possible to include such components in an economic integration proposal for the three countries. We could learn something from the experience of the European countries in this regard. For instance, there are the programs developed by the European community to promote regional development, industrial restructuring, manpower retraining and income support. Under these programs, the countries with fewer financial resources, such as those in southern Europe, have the support of those with more resources so that there can be a more equitable development of all countries within the European community. I am not suggesting that this model be applied as is to North America, but there are many lessons to be learned from the European experience.

Thank you.

**Mr. Paquette:** I shall conclude briefly to leave some time for Mrs. Bertha Luján of the Mexican Free Trade Action Network.

It is quite obvious for us that certain social concerns have not been recognized during these negotiations. The North American free trade agreement is not only an economic process, but also a social process. Provisions are therefore required to address the social concerns. We believe that the debate must continue, and we do not want NAFTA to be ratified before the federal elections. In this way, the election campaign can give us an opportunity to have an in-depth debate on those issues, which has not been made possible so far.

I shall now ask Bertha to tell us about the concerns and the views of the popular and union movement in Mexico about the agreement.

## [Texte]

Mme Bertha Luján (représentante du Réseau mexicain d'action face au libre-échange (interprétation)): Au Mexique, quand a commencé le processus de discussion et de négociation autour du libre-échange, le Sénat de la République mexicaine a organisé un débat semblable à celui qui se tient ici aujourd'hui.

À ce moment-là, plusieurs représentants du mouvement au Mexique, c'est-à-dire des dirigeants d'organisations populaires et syndicales et des universitaires, ont présenté leur point de vue sur l'Accord de libre-échange du point de vue du Mexique. Malheureusement, ces points de vue n'ont pas été tenus en compte par le gouvernement lors des négociations.

• 1105

Les conclusions de ces consultations par le Sénat n'ont pas, non plus, été largement diffusées à ce moment-là, de sorte que l'impact public de cette consultation n'a pas été connu. Comme vous vivez dans un pays où le système démocratique est plus développé, ces choses qui se sont passées au Mexique ne se produiront pas ici.

Je suis la représentante d'une coalition d'organisations sociales mexicaines. C'est une coalition qui comprend une centaine d'organisations. Cette coalition s'appelle Réseau mexicain d'action face au libre-échange. C'est une coalition qui regroupe des syndicats, des organisations populaires, des organisations de paysans, des organisations de défense des droits de la personne et des organisations d'écologistes. Cette coalition s'est formée en avril 1991; elle avait pour fonction d'ouvrir un espace de débat et de discussion qui n'existait pas à ce moment-là dans l'équipe de négociation du gouvernement mexicain.

Cette coalition a assuré un suivi d'information sur les travaux de négociation et procédé à une analyse du projet d'accord. Cette analyse s'est terminée il y a quelques jours. La coalition a fait connaître ses points de vue à des dirigeants des trois pays, tant des dirigeants politiques que des dirigeants syndicaux, aussi bien au Mexique qu'aux États-Unis et au Canada, lors de visites ici ou lors de la visite de dirigeants de vos pays au Mexique.

La coalition a aussi participé à des événements organisés par l'ambassade canadienne à Mexico. À la mi-novembre, il y a quelques semaines, la coalition a rencontré les responsables de la négociation au sein du gouvernement mexicain. Elle a alors présenté ses vues au gouvernement. Beaucoup des points sont repris dans le document qui vient d'être présenté.

Les vues de la coalition se résument dans les quatre points suivants.

La coalition ne s'oppose au développement du libre-échange entre nos pays, mais nous sommes contre le traité de libre-échange négocié par les trois gouvernements, parce que nous estimons que ce traité est conçu dans le cadre d'un projet qui est d'abord favorable aux grandes corporations et qui ne tient pas compte des problèmes qui sont fondamentaux pour la population du Mexique, comme la dette extérieure, la situation des travailleurs migrants du Mexique qui vont travailler par milliers aux États-Unis et les éléments concernant le travail et l'environnement, qui sont exposés dans le document qui vient d'être présenté.

## [Traduction]

Mrs. Bertha Luján (Representative, Mexican Free Trade Action Network (Interpretation)): In Mexico, when the free trade discussions and negotiations began, the Senate of the Mexican Republic organized a similar debate to that being held today in Canada.

At the time, many representatives of the movement in Mexico, that is leaders of popular and union organizations and universities, expressed their views about free trade from a Mexican perspective. Unfortunately, these views were not taken into account by the government during the negotiations.

The conclusions of these Senate hearings were not widely published at the time, with the result that they did not have a large public impact. Since you live in a country with a better developed democratic system, what happened in Mexico will not occur here.

I represent a coalition of Mexican social organizations. This coalition is made up of about 100 organizations and is called the Mexican Free Trade Action Network. It brings together unions, popular organizations, peasant organizations, human rights advocacy organizations and environmental organizations. It was formed in April of 1991 to provide a forum for debate and discussion, which the Mexican government's negotiating team did not have at the time.

This coalition provided information on the negotiations and also completed a few days ago an analysis of the proposed agreement. The coalition expressed its views to political union leaders in all three countries, that is in Mexico, the United States and Canada, during visits here by the coalition or visits by American and Canadian leaders to Mexico.

The coalition also took part in two events organized by the Canadian Embassy in Mexico City. A few weeks ago in mid-November, the coalition met with the Mexican government negotiators and used this opportunity to express its views about the agreement. Many of these concerns are also expressed in the brief which has just been tabled here.

The views of the coalition can be summed up in four points.

The coalition does not object to free trade among the three countries, but we do object to the free trade treaty negotiated by our three governments because we believe that it is designed to be mostly to the advantage of the large corporations and does not take into account the basic problems facing the Mexican population, such as the external debt, the situation of the thousands of Mexicans who work in the United States and the provisions on work and the environment, which are described in our brief.



[Text]

• 1110

Une deuxième raison de notre opposition est le traité ne tient pas compte des asymétries, des disparités qui existent entre les économies des trois pays. Par exemple, le traité ne propose pas de mesures compensatoires pour aider le pays à pallier aux problèmes sociaux causés par l'entente économique. Le Mexique est le pays le plus faible de la région nord-américaine. Si on ne tient pas compte de cela, l'accord va avoir de durs effets sociaux dans le pays.

Troisièmement, avec ce traité se consolide un système économique dépendant du système économique américain, des États-Unis. Ce système va à l'encontre du système multilatéral qui est celui de la scène internationale.

Quatrièmement, cet accord ne garantit pas le développement d'emplois stables et dignes pour la majorité des travailleurs mexicains. Le gouvernement mexicain offre comme principal attrait des investissements le fait que les salaires sont bas au Mexique. Cette attitude du gouvernement mexicain nous condamne à une politique à long terme de bas salaires pour les emplois au Mexique.

Ce traité consolide un système de distribution injuste de la richesse dans le pays. Il ne tient pas compte des problèmes les plus importants de notre pays et consolide la dépendance de l'économie mexicaine de l'économie des États-Unis.

Le Réseau mexicain est en faveur d'un projet de développement économique qui assure une plus grande justice pour notre peuple et la souveraineté économique et politique de notre nation.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Lafleur. This round we'll start with Mr. Edmonston.

**M. Edmonston:** Je veux commencer par féliciter les gens qui viennent de faire des exposés. Je trouve qu'ils illustrent très bien les problèmes de ce traité de libre-échange, ceux que nous avons eus avec le libre-échange Canada—États-Unis et ceux que nous aurons avec le libre-échange Canada—États-Unis—Mexique.

• 1115

Je voudrais souhaiter la bienvenue à la dame qui vient du Mexique. Bienvenue, señora.

[M. Edmonston continue en espagnol]

Les problèmes mexicains que vous avez soulevés concernant les questions de la formation de la main-d'œuvre, des valeurs sociales et des impacts sur nos sociétés, nous les avons déjà vécus ici, au Canada, avec le libre-échange. C'était comme si vous aviez présenté une image miroir de ce que nous avons vécu au Canada, mais en version mexicaine. J'ai trouvé votre témoignage vraiment frappant.

Il me semble qu'on est en train de légiférer et de conclure un traité de libre-échange qui mise beaucoup sur le *cheap labour*. C'est une entente de *cheap labour*, ni plus ni moins, mais qui a des conséquences épouvantables sur l'environnement, non seulement au Mexique, mais aussi aux États-Unis étant donné que la pollution n'a pas de frontières.

Pour les politiques mexicaines autant que pour les politiques canadiennes, il y a une conséquence que j'appelle la «politique facile». Le libre-échange est une panacée, dit-on; nos problèmes mexicains et nos problèmes canadiens, on

[Translation]

A second reason of our opposition is that the treaty does not take into account the disparities in the economy of the three countries. For instance, it does not propose any compensatory measures to help the country face the social problems brought about by the economic agreement. Mexico is the weakest country of the North American region. If this fact is not considered, the accord will have major social impacts in our country.

Third, this treaty establishes an economic system which is dependent on the economic system of the United States, which goes against the multilateral system which prevails internationally.

Four, this agreement does not guarantee the creation of stable and fulfilling jobs for the majority of Mexican workers. The Mexican government offers Mexico's low wages as a major attraction for investment. This attitude condemns us to a long term policy of cheap labour in Mexico.

The treaty consolidates an unfair wealth distribution system in the country. It does not take into account our most important problems and confirms that the Mexican economy depends on that of the United States.

The Mexican network favours an economic development proposal which would provide for greater equity for our people and guarantee the political and economic sovereignty of our nation.

**Le président:** Merci, monsieur Lafleur. Nous commencerons cette fois-ci par M. Edmonston.

**Mr. Edmonston:** I would like first of all to congratulate our witnesses on their submissions. I found that they truly show the problems associated with this free trade agreement, both the problems that we have had with the Canada—U.S. Free Trade Agreement and those which will result from the Canada—U.S.—Mexico Free Trade Agreement.

I would like to welcome the lady from Mexico. Welcome, señora.

[Mr. Edmonston continues in Spanish]

We have already experienced here, in Canada, with the free trade agreement the problems you have mentioned concerning manpower training, social values and social impacts in Mexico. In a sense, you have provided a mirror image of what we have experienced in Canada, but in a Mexican context. I was really struck by your testimony.

It seems to me that we are now legislating and accepting a free trade treaty which is very dependent on cheap labour. This is basically a cheap-labour agreement, which will have horrible consequences for the environment, not only in Mexico, but also in the United States, as pollution knows no boundaries.

For both Mexican and Canadian policies, there is also a consequence which I call "easy politics". We are told that free trade is a panacea, that it will solve all our problems in Mexico and in Canada. I personally do not believe so. If not

[Texte]

va les régler avec le libre-échange. Pour ma part, je trouve que le libre-échange n'est pas une panacée. Si ce n'est pas bien fait, c'est dévastateur, comme vous venez de le dire. C'est dévastateur pour notre main-d'oeuvre, pour nos travailleurs et travailleuses.

J'ai été particulièrement frappé quand vous avez déclaré que vous n'étiez pas contre le libre-échange. Vous voulez qu'il y ait des échanges entre nos pays. Je me souviens qu'en 1988, les syndicats du Québec et d'ailleurs au Canada disaient exactement la même chose. J'espère qu'on va mettre fin à ce mythe voulant que les syndicats soient contre le libre-échange. Ils disaient qu'ils étaient contre ce genre de traité de libre-échange qu'on était en train de négocier. Quatre ans plus tard, on a un autre traité, et on a la même position: on est contre comme vous. Au Mexique, on est contre cette entente pour les mêmes raisons que celles qui ont été invoquées il y a quatre ans.

J'ai une question à poser à M. Paquette. Je suis un peu amer vis-à-vis de ce débat sur le libre-échange. J'étais au Canada en 1988 et je représentais le NPD. J'ai fait du porte à porte au Québec, dans le comté de Chambly. J'ai perdu. C'était une élection déguisée; en réalité, c'était un référendum sur le libre-échange. J'ai rencontré des gens au Québec qui m'ont dit: Phillip, je suis avec vous, mais vous êtes contre le libre-échange; je suis obligé de voter en faveur du libre-échange. Je suis amer aujourd'hui, parce qu'en 1988, on a eu contre nous le Parti Québécois, le Parti Libéral, M. Bourassa et la plupart des membres du Bloc Québécois d'aujourd'hui. On n'a pas eu le pape, heureusement, mais on a eu Claude Ryan.

Vous êtes donc en face d'un député un peu amer. Tout ce que vous aviez prévu, comme syndicats, est justement arrivé. Je suis aussi un peu amer quand je vois tous les millions qu'on envoie en Somalie. Les Somaliens en ont besoin, et je comprends qu'on leur envoie de l'aide. Cependant, on ne donne pas des millions aux travailleurs et aux travailleuses affectés par le libre-échange. On leur donne des miettes. Quand je parle de miettes, je pense par exemple au PATA. C'est de là que vient la question.

• 1120

Dans mon comté, je parle avec des gens de la compagnie Farah à Chambly qui fabrique des cartes de base-ball. Ils ne peuvent plus continuer. Avec le libre-échange, ils ont la concurrence américaine, et les travailleurs qui sont congédiés ne peuvent pas se qualifier pour le PATA. À Carignan, il y a la compagnie Terminal et Cable TC Inc. qui fabrique des câbles pour différents appareils électriques. Il n'y a pas de place dans le PATA pour recycler les gens congédiés.

On nous avait promis que le PATA permettrait de recycler les gens des industries les plus affectées et les plus vulnérables au libre-échange. Je vous jure qu'aujourd'hui, il y a énormément de gens d'un certain âge, de 50 ou 55 ans, qui ne peuvent pas trouver de travail ailleurs.

Voyez-vous une amélioration maintenant? Est-ce que le gouvernement a appris quelque chose? Avec le libre-échange à trois, on a parlé du textile; on peut aussi parler de la chaussure et d'autres secteurs. Qu'est-ce qu'on a en place pour aider ces gens-là?

[Traduction]

properly designed, free trade can be catastrophic, as you've just described. It can be catastrophic for our workers.

I was especially impressed when you stated that you were not against free trade itself. You are in favour of trade among our countries. I recall that in 1988, the unions in Quebec and elsewhere in Canada were saying exactly the same thing. I hope that we can put an end to the myth that the unions are against free trade. They said at the time that they were against the type of free trade treaty that was being negotiated then. Four years later, another treaty is being negotiated and our position is the same. We are against this treaty, just like you are. In Mexico, you are against this agreement for the same reasons we had four years ago.

I have a question for Mr. Paquette. I feel some bitterness in this free trade debate. I represented the Canadian NDP four years ago. I went door to door in the Chambly riding in Quebec and I lost. It was a disguised election campaign, in fact, it was a referendum on free trade. I met people in Quebec who told me: I am with you, Phillip, but you are against free trade and I have to vote for free trade. I am bitter today because, in 1988, we had the Parti Québécois, the Liberal Party of Mr. Bourassa and the majority of today's Bloc Québécois against us. Fortunately, the Pope was not against us, but Claude Ryan was.

You therefore have a somewhat bitter member of Parliament before you today. All that you have forecast in the union movement happened here. I am also somewhat bitter when I see all the millions we are sending to Somalia. The Somali people need this and I can understand that we are sending them assistance. However, Canada does not give millions to the Canadian workers affected by free trade. They are given crumbs, such as POWA. This is the problem.

In my riding, I speak with people from the Farah company in Chambly, which manufactures baseball cards. They cannot go on. Free trade has brought them American competition and the employees who are being laid off cannot qualify under POWA. In Carignan, we have the Terminal et Cable TC Inc. company, which manufactures wires for various electrical appliances. There is no room under POWA to retrain laid-off workers.

The government had promised us that POWA would allow us to retrain people in the most affected and most vulnerable industries after the FTA. I can assure you that we now have many workers aged between 50 and 55 who cannot find other jobs.

Can you see any improvement in the situation now? Has the government learned anything? With trilateral free trade, we have heard about the textile industry, and we could also talk about the footwear industry and other sectors. What do we now have to help the workers in these industries?



[Text]

**Mr. Paquette:** Je voudrais signaler qu'aux élections fédérales de 1989, les Conservateurs n'avaient pas obtenu 50 p. 100 des votes au Québec. Il y a peut-être, dans le reste du Canada, une interprétation un peu défavorable du débat qu'il y a eu au Québec sur cette question-là.

Ce que vous dites est tout à fait juste. On nous avait promis, pour l'Accord de libre-échange avec les Américains, des programmes d'ajustement. Le gouvernement a ensuite dit: Ces programmes d'ajustement, on n'en a pas besoin parce qu'on a déjà des programmes réguliers qui vont servir à ces ajustements; de toute façon, comment peut-on arriver à distinguer les effets de l'Accord de libre-échange des effets de la restructuration et de la récession?

Il y a eu un comité. Le rapport de Grandpré me semble être encore un outil intéressant même si on n'était pas d'accord sur toutes les formulations. Cette fois-ci, on n'a même pas eu de garantie qu'il y aura des programmes. Le gouvernement n'est pas allé jusqu'à promettre qu'il y aurait des programmes, probablement parce qu'il s'attendait à ce que que, de toute façon, on ne le croie pas.

C'est véritablement se livrer pieds et poings liés à la concurrence étrangère que de penser qu'on est capables d'accélérer la restructuration économique, parce qu'en fait, l'Accord de libre-échange accélère des tendances qui sont déjà présentes. Mais au lieu que cela se fasse sur 10 ou 15 ans, cela se fait en deux, trois ou quatre ans.

On a besoin de ces programmes-là. Il y a des éléments aussi essentiels que le congé-éducation, par exemple, dont on a parlé dans le rapport de Grandpré. Cela a été demandé par je ne sais combien de commissions depuis une vingtaine d'années, mais ce n'est jamais le bon moment, dit-on. En 1989: Ce n'est pas le moment; on verra. Maintenant, on va dire que ce n'est pas le moment parce qu'on est en récession. On sait qu'on a des problèmes de formation très importants.

Il me semble qu'un gouvernement responsable, au Canada ou au Québec—c'est valable aussi pour nos gouvernements provinciaux—, doit prendre des mesures pour favoriser l'ajustement du marché du travail ou un nouveau besoin exprimé. Le congé-éducation me semble une nécessité. L'ensemble des programmes de formation professionnelle doit être revu à la lumière de cela. Le PATA est un cas assez patent, si je peux m'exprimer ainsi. Il a fallu des négociations qui ont duré extrêmement longtemps pour arriver à un programme qui a été moins généreux pour les travailleurs et qui s'applique dans très peu de cas. Je vous rappelle qu'une des normes pour être admissible au PATA, c'est que cela ait des effets majeurs sur la région.

Par exemple, quand Simpson a fermé à Montréal, même si 1 000 emplois étaient perdus d'un seul coup, cela n'avait pas un effet suffisamment grand pour que le PATA puisse s'appliquer.

**Mr. Edmonston:** Aussi, il faut être une compagnie offrant 100 emplois ou plus. Si vous en avez 90, c'est bien dommage.

**Mr. Paquette:** J'ajouterai que les dernières mesures annoncées dans l'énoncé économique Mazankowski, entre autres sur les coupures à l'assurance-chômage, vont tout à fait à l'encontre de la nécessité de rassurer les travailleurs et

[Translation]

**Mr. Paquette:** I would like to point out that the Conservatives did not get 50% of the vote in Quebec in the 1989 federal election. In the rest of Canada, there may have been a somewhat unfavourable interpretation of the debate that we had in Quebec on this issue.

What you have said is quite correct. We had been promised adjustment programs to compensate for the Canada-U.S. Free Trade Agreement. The government later told us that these adjustment programs were not necessary because we already had other programs that would provide these adjustments, and in any case, that it was impossible to differentiate between the effects of the free trade agreement and the effects of restructuring and the recession.

Then, a committee was set up. I still find the Grandpré report an interesting tool, even though we did not agree with all its recommendations. This time, there was not even any guarantee that we would have adjustment programs. The government did not make any such promises, probably because it did not expect to be believed.

We are really putting ourselves at the mercy of foreign competition if we believe that we can accelerate economic restructuring because, in fact, the free trade agreement accelerates trends which already exist. But instead of happening over 10 or 15 years, it will happen within 2, 3 or 4 years.

We need such programs. There are provisions as essential as educational leave, for instance, which are mentioned in the Grandpré report. This was recommended by a number of commissions over the last 20 years, but we are told the time is never right. In 1989, we were told that it would not be timely to implement this and that it might be done later on. Now, we will be told that it is not timely because we are going through a recession. Yet, we have major training problems.

It seems to me that a responsible government in Canada or Quebec, as this also applies at the provincial level, should act to promote adjustments to the labour market or to new requirements. Educational leave seems essential to me. Training programs as a whole should be reexamined with this in mind. POWA is a rather powerful case in point, if I may be permitted a pun. We had to go through extremely lengthy negotiations to end up with a program which was much less generous for the workers and which applies in very few cases. If I may recall one of the criteria to be eligible under POWA, there must be a major impact on the region.

For instance, when Simpson closed in Montreal, even though 1,000 jobs disappeared at the same time, the impact was not sufficient for POWA to apply.

**Mr. Edmonston:** You also need to have a company with 100 jobs or more. If there are only 90, it is just too bad.

**Mr. Paquette:** I may add that the most recent measures announced in the Mazankowski economic statement, for instance the unemployment insurance cutbacks, go completely against the need to reassure Canadian workers about

[Texte]

travailleuses canadiens face à la restructuration et de favoriser la mobilité du marché du travail qui, me semble-t-il, est une condition essentielle pour faire face à la restructuration économique.

• 1125

On dit aux gens: Si vous quittez volontairement votre emploi ou si on vous congédie pour des raisons valables, vous n'aurez pas droit à l'assurance-chômage. Cela rigidifie le marché du travail et augmente les résistances. C'est tout à fait contradictoire avec l'attitude du gouvernement fédéral dans le cadre de ces négociations, où on semble ouvrir au capital le marché nord-américain sans tenir compte des droits des travailleurs et des travailleuses.

**M. Lachance:** Dans le document du gouvernement, on faisait des comparaisons entre l'Espagne, le Portugal et le Mexique, des comparaisons qui nous disaient qu'à économie «comparable», il y aurait développement au Mexique. En lisant ce document-là, on se disait que les comparaisons auraient dû être poussées jusqu'au bout.

Dans la Communauté économique européenne, il existe des mesures d'ajustement. Pierre Paquette en parlait. Il existe le Conseil social européen; il existe le Fonds européen de développement régional. C'est sur la base de la mise en commun entre l'ensemble des pays de la Communauté économique européenne que des programmes de recyclage, d'ajustement et de compensation sont mis en place.

Ici, on n'a même pas été capables, à travers l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, d'établir de telles mesures d'ajustement dans notre propre pays, alors que là-bas, c'est l'ensemble des pays de la Communauté économique européenne qui se cotisent pour mettre en place des mesures compensatoires. La France finance des mesures compensatoires au Portugal: projet hydro-électrique, etc., etc.

C'est ce qui doit être fait ici, au Canada. On doit se donner de telles mesures. On nous sert des comparaisons Mexique-Portugal-Espagne alors qu'on sait fort bien qu'il y a des mesures qui ont été mises en place pour permettre cela. Il faudrait comparer ce qui est comparable.

**The Chairman:** Hopefully we can get back to Mr. Samson. Mr. Tremblay.

**M. Tremblay:** J'aimerais remercier le groupe de la Coalition québécoise pour sa disponibilité. J'aimerais vous remercier d'être venus en si grand nombre pour présenter un mémoire que je souhaiterais, monsieur le président, retrouver intégralement en annexe au compte rendu de la réunion d'aujourd'hui. Je comprends qu'il faut se limiter à certains résumés, et je propose donc que le texte de 16 pages soit intégralement annexé à notre compte rendu.

**The Chairman:** Yes, agreed. D'accord.

**M. Tremblay:** J'aurais beaucoup à dire, mais je vais me limiter à une question pour laisser à mes collègues la chance d'être actifs dans le débat. Je me réfère à la page 4 où il est question de l'industrie du vêtement.

En lisant le projet d'Accord de libre-échange nord-américain, on constate que les règles d'origine applicables au textile et au vêtement sont beaucoup plus rigides qu'elles ne l'étaient dans l'entente avec les États-Unis. Tout le monde

[Traduction]

restructuring and to promote labour mobility, which, it seems to me, is a pre-requisite for economic restructuring.

People are being told that if they quit their job voluntarily or if they are fired for just cause, they will not be entitled to any unemployment insurance benefits. This makes the labour market more rigid and increases resistance. It goes completely against the position of the federal government in these negotiations, as it seems to want to open up the North American market to capital without considering the rights of the workers.

**Mr. Lachance:** The government document compares Spain, Portugal and Mexico, and states that, as the economies are "comparable", there would be comparable development in Mexico. When we read the document, we thought that the comparisons should have been brought to their logical conclusion.

There are adjustment measures in the European Economic Community. Pierre Paquette mentioned them. There is also the European Social Council and the European Regional Development Fund. It is because the resources of all countries in the European Economic Community have been pooled that retraining, adjustment and compensation programs have been developed.

In this case, under the Canada-U.S. Free Trade Agreement, we did not even develop adjustment programs for our own country, while, in the EEC, all the member countries contribute to provide compensatory programs. France is financing compensatory programs in Portugal, such as hydro-electrical projects, and so on.

That is what we should do here in Canada. We need such programs. The government compares Mexico, Portugal and Spain, even though it knows quite well that programs were developed to provide compensation. You cannot compare apples and oranges.

**Le président:** Espérons que nous aurons le temps de revenir à M. Samson. Monsieur Tremblay.

**Mr. Tremblay:** I would like to thank the Quebec Coalition for being available. I would like to thank them for coming here with such a large contingent today and for submitting a brief that I would like to see reprinted in its entirety as an appendix to today's minutes of proceedings. I understand that some briefs have to be summarized, but I would like to propose that the 16 paged text be printed in its entirety in today's minutes of proceedings.

**Le président:** Oui, d'accord.

**Mr. Tremblay:** I have a lot to say, but I shall limit myself to one question so that my colleagues will have an opportunity to participate. I shall refer to page 4 where you mention the clothing industry.

When we read the North American free trade agreement proposal, we find that the rules of origin for textiles and clothing are much more rigid than in the Canada-U.S. agreement. This is public knowledge. The proposal calls for



## [Text]

peut en prendre connaissance. Elles exigent que des règles plus strictes soient appliquées relativement aux filés, aux tissus et aux vêtements, notamment qu'ils soient fabriqués en Amérique du Nord, pour qu'on puisse bénéficier du régime préférentiel de l'Accord nord-américain.

On trouve aussi que les contingents donnant un accès préférentiel au marché américain aux produits fabriqués au Canada mais ne respectant pas les règles ont été substantiellement accrus. D'après nos recherches et nos analyses, les contingents proposés sont deux fois et demi les ventes actuelles aux États-Unis. Les témoins ne voient-ils pas là une façon très évidente et très marquée d'offrir aux Canadiens et aux Québécois et Québécoises de meilleures possibilités d'exportation sur ces marchés?

**M. Peter Bakvis (économiste à la Confédération des syndicats nationaux, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales):** Tout d'abord, je dois excuser M. Godbout. Il avait un rendez-vous au début de l'après-midi et il a dû quitter, mais il m'a laissé l'ensemble de ses notes.

• 1130

Pour ce qui est de l'industrie du vêtement, on identifie en particulier les fabricants de vêtements pour hommes qui ont réussi, malgré l'existence du libre-échange, à connaître une croissance. C'est un des rares secteurs ayant connu une croissance. Ces fabricants sont surtout établis à Montréal. Ils ont réussi à percer le marché américain avec un produit qui avait comme distinction d'être fait de tissus européens, surtout français et italiens.

On dit que ces produits-là ne sont pas admissibles à l'ALÉNA. Ils sont donc soumis à d'autres règles de commerce. Ces produits ne pourront pas être exportés sans douane après la période transitoire où il n'y aura pas de douane sur les produits qui transigent en libre-échange. Ils seront soumis à d'autres règles et des tarifs douaniers vont s'appliquer.

Vous soulignez le fait qu'on a accepté en même temps du côté américain d'augmenter les quotas. C'est un fait. Ce sera temporaire, parce qu'on parle d'un traité qui a une vie éternelle, à moins que l'une des parties l'abroge. On accepte donc d'augmenter les quotas pendant quelques années. Qu'est-ce qui va se passer par la suite? C'est de là que vient toute l'inquiétude.

C'est une inquiétude qu'on trouve du côté syndical, bien sûr. M. Godbout a parlé de la situation. On utilise même la menace d'une concurrence accrue des États-Unis et éventuellement du Mexique pour demander que les travailleurs du vêtement ne soient plus assujettis à un décret. C'est une situation assez particulière au Québec, où l'ensemble des travailleurs du secteur bénéficient de certaines conditions minimales de travail.

D'autre part, les employeurs renoncent déjà à faire des investissements à long terme devant cette incertitude. On ne planifiera pas d'investissements importants lorsque la seule assurance qu'on a, c'est que les Américains acceptent d'augmenter les quotas pendant les quelques années à venir. Les règles générales établies par l'ALÉNA, malheureusement, jouent contre l'industrie du vêtement.

## [Translation]

stricter rules to apply to yarns, textiles and clothing, such as the requirement that they be manufactured in North America, to benefit from preferential treatment under NAFTA.

We also find that the quotas giving preferential access on the American market to Canadian products which do not meet the rules of origin have been substantially increased. According to our research and analysis, the quotas proposed are two and one-half times the level of current sales in the United States. Do the witnesses not consider this a very obvious way to offer Canadians and Quebecers better export opportunities on these markets?

**Mr. Peter Bakvis (Economist at the Confederation of National Trade Unions, Coalition québécoise sur les négociations trilatérales):** First of all, I must apologize for Mr. Godbout. He had an appointment early this afternoon and he had to leave, but he left me all his notes.

As far as the clothing industry is concerned, we can single out men's clothing manufacturers who have managed to prosper, in spite of free trade. It is one of the rare sectors that have seen growth. These manufacturers are mainly in Montreal. They have managed to penetrate the American market with a product whose distinction was that it was made of European fabrics, mainly French and Italian fabric.

It is said that these products are not eligible under NAFTA. They are thus subject to other trade rules. These products cannot be exported duty free after the transitional period during which there will be no customs duty on products traded under free trade. They will subject to other rules and customs tariffs will apply.

You emphasize the fact that at the same time the American side has agreed to increase quotas. That is a fact. It will be temporary, because the treaty is supposed to be forever, unless one of the parties abrogates it. So increased quotas are accepted for a few years. What will happen afterwards? That is where all the concern comes from.

It is a concern that can be found on the union side, of course. Mr. Godbout talked about the situation. The threat of increased competition from the U.S. and eventually from Mexico was even used to ask that clothing industry workers no longer be subject to an order. Quebec is in a rather special situation in that most of the industry workers benefit from some minimum working conditions.

On the other hand, employers are already starting to give up the idea of long term investments because of that uncertainty. No significant investment will be planned when the only assurance we have is that Americans agree to increase quotas for the next few years. Unfortunately, the general rules introduced by NAFTA play against the clothing industry.

[Texte]

Un autre facteur qu'on ne mentionne pas dans le mémoire, c'est que dans les *maquiladoras*, le vêtement est la quatrième industrie en importance. On craint, et c'est une crainte très fondée, que le déplacement de fabricants de vêtements standardisés vers les États-Unis qu'on a déjà connu ne se poursuive un peu plus loin au sud, dans la zone des *maquiladoras*.

Cette nouvelle règle de 60 p. 100 de contenu pour le tissu va affecter plus particulièrement le seul secteur qui a pu bénéficier du contexte des trois dernières années, c'est-à-dire les producteurs de vêtements haut de gamme.

**M. Tremblay:** Je dirais que dans notre esprit, les balises qu'on a établies avaient pour but d'éliminer ces inquiétudes. Je vois qu'on n'a pas réussi dans ce cas-là.

**Mr. Van De Walle:** I appreciated listening to the various points. Coming from western Canada, and of course we have our own perspective on free trade, I was very interested in the comments, particularly as they applied to the textile industry.

Quebec is the envy of a number of provinces as far as business people finding new markets, finding a niche, that sort of thing. We continually hear of the hundreds of thousands of jobs that are lost, and by implication it is free trade that has caused all of that. I wonder if the coalition has made studies to determine what portion was caused by the world recession. What about the restructuring of business to compete? What about the effects of technology and that sort of thing? Has your coalition addressed that particular aspect?

• 1135

**M. Paquette:** Dans le document, on parle de 50 000 emplois perdus, entre autres à cause du libre-échange. Il est extrêmement difficile, comme je le disais au départ, d'extraire simplement les effets du libre-échange. Mais dans certains cas, la situation du marché nous fait dire que c'est à cause du libre-échange. Je vous donne l'exemple des sacs en papier dans l'est de Montréal. Quand l'entreprise CIP a fermé sa division d'emballage, elle a dit explicitement aux employés que c'était à cause des contraintes du libre-échange qu'elle déménageait sa production ailleurs.

On a essayé d'être le plus rigoureux possible à ce niveau-là. Évidemment, ce n'est pas toujours la seule raison, mais on a essayé, dans le cas des 50 000 emplois perdus au Québec de 1989 à la fin 1991—on s'est arrêtés au début de la récession—de regarder très sérieusement ce que cela pouvait représenter. Ce n'est qu'un indicateur. Par contre, il me semble que pour le Canada, on a un autre indicateur qui est très intéressant. On constate que, proportionnellement, il y a eu quatre ou cinq fois plus de pertes d'emploi dans le secteur manufacturier au Canada qu'aux États-Unis.

Cela signifie que, même s'il y a une tendance qu'on dit presque naturelle à la désindustrialisation dans les économies occidentales, le Canada en fait davantage les frais actuellement. On pense que c'est attribuable en grande partie à l'Accord de libre-échange et à l'absence de mesures de transition.

[Traduction]

Another factor that is not mentioned in the brief is that in the *maquiladoras* the clothing industry is fourth in size. It is feared, and it is a well founded fear, that the transfer of standardized clothing manufacturers to the United States that we have already seen may continue a little further south, to the *maquiladoras*.

This new 60% content rule for fabric will affect especially the only sector that has managed to benefit in the context of the last three years, that is the top of the line clothing producers.

**Mr. Tremblay:** I would say that in our view, the milestones that have been set were aimed at eliminating these concerns. I see that we have not succeeded in that.

**M. Van De Walle:** J'ai bien apprécié les différents arguments présentés. Je viens de l'Ouest du Canada et nous avons bien sûr notre propre point de vue sur le libre-échange, mais j'ai été très intéressé par les commentaires entendus, en particulier en ce qui concerne l'industrie du vêtement.

Le Québec fait l'envie de plusieurs provinces à cause de ses gens d'affaires qui réussissent à trouver de nouveaux débouchés, un nouveau créneau. Nous entendons continuellement parler de centaines de milliers d'emplois qui sont perdus et l'on sous-entend que le libre-échange est responsable de tout cela. Je me demande si la coalition a fait des études afin de déterminer quelle proportion de ces pertes d'emploi est due à la récession mondiale. Qu'en est-il de la restructuration des entreprises pour faire face à la concurrence? Qu'en est-il des effets de la technologie et d'autres facteurs? Votre coalition s'est-elle intéressée à ces questions particulières?

**Mr. Paquette:** In our document, we talk about 50,000 jobs lost, notably because of free trade. It is extremely difficult, as I said in the beginning, to isolate the impact of free trade alone. But in some cases, the market situation tells us that it is because of free trade. I can give you as an example the case of paper bags in eastern Montreal. When CIP closed its packaging division, the employees were told explicitly that it was because of the constraints of free trade that the company was moving its production elsewhere.

We tried to be as rigorous as possible in our study. Of course, it is not always the only reason, but we tried, in the case of the 50,000 jobs lost in Quebec between 1989 and the end of 1991—we stopped at the beginning of the recession—to take a very serious look at what it could mean. It is only an indicator. On the other hand, it seems to me that in the case of Canada, we have another very interesting indicator. We can see that Canada has lost proportionately four or five times more jobs in the manufacturing sector than the United States did.

That means that, while there may be a trend that is almost natural towards de-industrialization in western economies, Canada is bearing the brunt of that. We think it is largely due to the free trade agreement and to the absence of transitional measures.



[Text]

**Mr. Van De Walle:** If I could pursue that, Mr. Chairman, I think we would all agree that the world is changing and every country goes through an evolution. We see what happened here in Canada. We go back 100 years and then we see what is happening now. Every country, at different stages, goes through that.

Do you not agree that different industries will change, that there will be a lessening of an industry and growth in other industries? As I look at Canada I see this happening, and it is happening in other countries. Do you not think that is taking place in this country?

**M. Paquette:** Je suis totalement d'accord. Vous n'avez qu'à regarder n'importe quel secteur, même des secteurs qui ne font face qu'à la concurrence intérieure. Je vais vous donner l'exemple de l'agro-alimentaire au Québec où on a connu la disparition du grand groupe Steinberg. On regarde tous les groupes, même ceux qui ne sont pas exposés aussi directement à la concurrence étrangère, et on voit qu'il y a des modifications. La grosse différence, c'est qu'avec l'Accord de libre-échange nord-américain, on ouvre les frontières sans se donner aucune chance d'affronter la concurrence mexicaine dans certains domaines et la concurrence américaine dans d'autres. C'est cela qui est dommageable. Nous ne tenons pas à défendre le statu quo. Ce n'est pas notre option, car il y a effectivement des choses qui changent.

On est un des seuls pays au monde à avoir appliqué les règles du FMI à la lettre. Cela nous a donné des politiques monétaires qui ont provoqué la pire récession qu'il y a en Occident présentement. On dirait qu'actuellement, nos gouvernants à Ottawa sont dogmatiques au niveau des politiques économiques qu'ils utilisent. Qu'on négocie des accords de libre-échange, d'accord, mais on doit se donner des moyens pour faire face à la concurrence et aux contraintes que cela va ajouter. On y va véritablement pieds et poings liés.

Une chose m'avait frappé. Raymond Barre, qui était premier ministre de la France dans les années soixante-dix, était venu ici faire un exposé. Quand on lui a présenté la façon dont l'accord de libre-échange avait été négocié ainsi que ses dispositions, il n'en revenait pas. Quand on regarde toute l'histoire de l'intégration des pays européens, on s'aperçoit que chaque fois, des balises ont été mises pour s'assurer que les industries puissent se transformer ou se consolider en complémentarité. Chez nous, ce n'est pas cela. On ouvre les frontières et on laisse les gagnants gagner et les perdants perdent. Mais il arrive parfois que les perdants sont des entreprises qui ont de l'avenir, mais qui peuvent avoir des difficultés de liquidité temporaires ou des problèmes d'ajustement transitoires.

• 1140

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Je voudrais remercier la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales de son mémoire que j'ai trouvé très intéressant.

Mes propos et mes questions vont porter surtout sur la deuxième partie de votre mémoire que j'ai trouvé particulièrement intéressant. Mais je voudrais d'abord souhaiter la bienvenue à M<sup>me</sup> Luján qui est parmi nous.

[Translation]

**M. Van De Walle:** Si vous le permettez, monsieur le président, je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que le monde traverse une période de changement et que tous les pays sont en évolution. Nous pouvons voir ce qui est arrivé ici au Canada. Nous pouvons regarder 100 ans en arrière et voir ce qui se produit maintenant. Chaque pays connaît une telle évolution, traversant diverses étapes.

N'êtes-vous pas d'accord pour dire que diverses industries vont changer, qu'on verra une baisse dans une industrie donnée et une croissance dans d'autres industries? Je vois cela se produire au Canada, ainsi que dans d'autres pays. Ne pensez-vous pas que c'est ce qui se passe dans notre pays?

**Mr. Paquette:** I completely agree with you. You only have to look at any industry, even those that are facing only domestic competition. I will give you as an example the agri-food industry in Quebec, where we have seen the huge Steinberg group disappear. One looks at all the industries, even those that are not as directly exposed to foreign competition, and we see that changes are happening. The big difference, is that with the North American free trade agreement, we open the borders without giving ourselves a chance to face the competition from Mexico in some fields and the competition from the United States in others. That is what is harmful. We are not anxious to defend the status quo. That is not our option, because some changes are really happening.

We are among the very few countries in the world that have applied the IMF rules to the letter. That has given us monetary policies that brought about the worst recession in the western world at the present time. It would seem that our leaders in Ottawa are being dogmatic in their economic policies. It is very well to negotiate free trade agreements, but we must give ourselves the means to face the competition as well as the constraints that such an agreement will add. We are really going into that bound hand and foot.

One thing had struck me. Raymond Barre, who was Premier of France in the 1970s, had come here to make a speech. When he was told about the way the free trade agreement had been negotiated as well as about its provisions, he could not get over it. When one looks at the whole history leading to the integration of the European countries, one can see that in each case, some milestones were set in order to ensure that industries could change or consolidate in order to become complementary. Here, that is not what we are doing. We open the borders and we let the winners win and the losers lose. However, it sometimes happens that the losers are businesses with a future, but they may find themselves with temporary cash flow or adjustment problems.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** I would like to thank the *Coalition québécoise sur les négociations trilatérales* for its very interesting brief.

My comments and questions will be mainly focused on the second part of your brief which I found particularly interesting. But first, I would like to welcome Mrs. Luján who is with us today.

## [Texte]

Dans votre mémoire, vous dites:

L'entente trilatérale Canada—États-Unis—Mexique offre une occasion exceptionnelle: celle de développer des rapports commerciaux assortis de conditions justes, marqués non par le seul souci de la productivité et du profit mais par celui du développement social, démocratique, humain, environnemental de nos partenaires du Sud.

Je voudrais m'associer aux sentiments que vous exprimez là. Vous avez souligné les grands problèmes qui existent dans l'ALÉNA tel qu'il est rédigé. D'après votre mémoire, je crois que votre objection ne porte pas sur le principe d'une entente nord-américaine incluant un pays en voie de développement comme le Mexique, mais sur la manière dont cette entente a été conçue. Vous avez très bien exprimé vos principales objections face à cette entente-là.

Ce que j'ai trouvé très intéressant dans votre proposition, ce sont les choses que, selon vous, l'ALÉNA devrait inclure, par exemple des mesures visant à hausser les normes de santé et de sécurité au travail, des financements compensatoires pour l'instauration, au Mexique, de mécanismes de contrôle de ces normes, des dispositions garantissant le droit à la syndicalisation et la fin immédiate du travail des enfants, des mesures visant à relever les niveaux des salaires au Mexique, des dispositions visant l'égalisation des salaires pour un travail de valeur égale et ainsi de suite.

J'aimerais surtout avoir les commentaires de M<sup>me</sup> Luján sur cette question, étant donné qu'elle porte surtout sur une entente avec un pays en voie de développement vue de la perspective d'un pays en voie de développement comme le Mexique.

Si on réussissait, en tant que pays développé et industrialisé, à insérer ces conditions dans l'entente ou dans les accords parallèles, pensez-vous qu'un accord de ce genre pourrait se vendre au Mexique, étant donné la situation politique actuelle et compte tenu du fait que cela imposerait certaines contraintes ou une perte de souveraineté aux dirigeants mexicains? Pensez-vous que ce serait un pas vers l'avenir dans le mouvement que tout le monde souhaite, c'est-à-dire un mouvement vers des rapports plus équitables entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement, pour permettre, par le commerce et des rapports économiques plus justes, aux pays en voie de développement de s'épanouir et d'accéder au développement, un développement qui tienne compte de l'environnement, de la justice sociale et des droits de la personne? C'est ma question. Encore une fois, je voudrais vous féliciter pour la manière dont vous avez abordé votre partie du mémoire.

• 1145

**Mme Luján (interprétation):** La coalition a élaboré ce qu'on appelle un agenda social et proposé que cet agenda social soit inclus dans l'Accord de libre-échange. Ce ne serait pas un élément parallèle à l'Accord.

Il y a deux parties dans cet agenda social: une première partie qui comprend des aspects qui ont été laissés en dehors de l'Accord et une autre concernant les aspects qui doivent être retirés de l'Accord. Je vous donne quelques exemples.

## [Traduction]

In your brief, you said:

The trilateral agreement between Canada, the United States and Mexico offers an exceptional opportunity to develop trade relations accompanied with fair conditions and not only characterized by a concern for productivity and profit but also by the concern for the social, democratic, human, environmental development of our partners of the south.

I totally share your point of view. In your brief, you underline the major problems of the NAFTA as it is presently written. If I understand your brief correctly, you are not opposed to the principle of a North American agreement involving a developing country such as Mexico, but rather to the way in which such an agreement has been elaborated. You have expressed very clearly your major objections concerning such an agreement.

What I found very interesting in your proposal are the things that, according to you, should be included in NAFTA, such as measures to increase health and safety standards at work, compensatory financing to put in place, in Mexico, control mechanism for these standards, provision guaranteeing the right to unionization and measures to stop immediately children's labour, measures to raise wage levels in Mexico, provisions for the equalization of wages for a work of equal value, etc.

I particularly would like to have Mrs. Luján's comments on the matter, since it concerns mainly an agreement with a developing country, seen from the point of view of a developing country such as Mexico.

If, as a developed and industrialized country we manage to include these conditions in the agreement or in parallel accords, do you think such a proposal could be sold in Mexico, considering the present political situation and the fact that it would impose some constraints or a loss of sovereignty to the Mexican leaders? Do you think that would mean a step in the direction that everyone wishes to go for the future, that is towards more equitable relations between industrialized countries and developing countries, that will allow, through more equitable trade and economic relations, developing countries to grow and accede to development, but a development which will take into account the environment, social justice and human rights? That is my question. Once again, I would like to congratulate you for the manner in which you presented your part of the brief.

**Mrs. Luján (Interpretation):** The coalition has developed what we call a social agenda and has proposed that such a social agenda be included in the free trade agreement. The social agenda would not be parallel to the agreement.

The social agenda has two parts: the first part includes some aspects which were left out of the agreement and the second part includes aspects which should be taken out of the agreement. Let me give you a few examples.



## [Text]

La coalition propose que tout ce qui concerne les grains de base, les céréales et l'agriculture soit retiré de l'ALÉNA.

L'Accord tel qu'il est présentement peut menacer et mettre en faillite des milliers et des milliers de paysans qui produisent actuellement ces grains de base au Mexique.

• 1150

Pour ce qui est de la question de la propriété intellectuelle, la coalition propose que ce soit retiré, parce que le régime de brevets inscrit dans l'Accord va coûter extrêmement cher au Mexique.

C'est la même chose dans le domaine énergétique, pour tout ce qui concerne l'approvisionnement en pièces de production.

Ce sont les éléments qui devraient être sortis de l'Accord. Voici maintenant les éléments à y inclure.

La coalition propose notamment que soit incluse toute la question de la dette extérieure du Mexique qui pèse extrêmement lourd sur le développement du pays. On propose des éléments de renégociation de cette dette-là, des formules qui pourraient favoriser l'allègement de la dette. C'est un problème central pour le développement économique du Mexique. Chaque année, il sort environ 10 milliards de dollars du Mexique seulement pour honorer le service de la dette. Ces 10 milliards de dollars vont vers les banques et les organismes internationaux à l'extérieur du pays et le pays réduit en conséquence sa contribution aux programmes sociaux et aux programmes de développement à l'intérieur du pays. S'il n'y a pas de réduction de la dette, le pays ne pourra pas répondre aux besoins de développement et d'emploi de l'ensemble de la population.

Un autre point touche la question des travailleurs migrants vers les États-Unis. Le traité assure la libre circulation des biens et des capitaux, mais pas celle des personnes. Il y a des dispositions quant à la question des entrées et des séjours temporaires aux États-Unis, mais ces choses-là sont limitées aux professions intéressantes pour l'économie américaine. Le traité, à ce niveau-là, ignore un énorme problème social, celui de millions de travailleurs mexicains qui se rendent aux États-Unis et qui travaillent dans des conditions d'illégalité. Ce sont des travailleurs qui vivent dans des conditions salariales très pitoyables, dans des conditions d'insécurité d'emploi et de grande exposition à des produits toxiques. L'insécurité physique est importante aussi.

En matière d'emploi et de travail, des propositions importantes sont aussi élaborées. On suggère que ces choses-là soient incluses comme partie du traité. La coalition favorise une homologation des conditions de travail et de salaire pour l'ensemble de la région, mais plutôt vers la hausse que vers la baisse.

• 1155

Nous souhaitons que les conditions de travail et les salaires des Mexicains aient tendance à s'aligner sur ceux des Canadiens et des Américains plutôt que l'inverse, ce qui risque de se produire si on ne prévoit pas de choses à cet

## [Translation]

The coalition is proposing that everything that involves grains and agriculture be taken out of NAFTA.

The agreement as presently written could threaten Mexican farmers who are presently growing these grains and might lead thousands of them into bankruptcy.

In terms of intellectual property, the coalition proposes that these provisions be taken out, because the patent provisions provided for in the agreement will be very costly for Mexico.

It is the same thing in the area of energy, as far as the supply of production parts is concerned.

Those provisions should be taken out of the agreement. Now there are other provisions that should be included in the agreement.

The coalition proposes that the whole question of Mexico's foreign debt be included. The debt is extremely high and is hampering the country's development. We are proposing ways of renegotiating the debt, new approaches that could reduce the burden of the debt. The debt is a major problem for the economic development of Mexico. The debt service only is costing Mexico \$10 million annually. These \$10 million are going out of the country to foreign banks and international organizations and, therefore, Mexico must cut back by the same amount its contribution to social and development programs within the country. Without debt reduction, the country won't be able to meet the employment and development needs of its population as a whole.

There is also the whole issue of workers who immigrate to the United States. The agreement provides for the free movement of goods and capitals, but not that of people. There are provisions in terms of entry and temporary entry in the United States, but they are limited to professions that are of interest to the American economy. The agreement ignores a significant social problem, that of millions of Mexican workers who go to the United States to work illegally. Those workers earn miserable wages, do not have any job security and are greatly exposed to toxic substances at the work place. Physical insecurity is also quite prevalent.

We have also developed major proposals in the area of labour and employment. We suggest that these matters be included in the agreement. The coalition favours the standardization of working conditions and of wages for the area as a whole, but would recommend a standardization upwards rather than downwards.

The working conditions and wages of Mexican workers should be harmonized with those of Canadian and American workers rather than the other way around, which could very well be the case if specific provision is not made for this in

## [Texte]

égard dans l'ALÉNA. À cet égard, nous recommandons aux trois gouvernements de signer une entente visant le respect des programmes et des droits reconnus par l'Organisation internationale du travail et d'adhérer à ces programmes.

Pour ce qui est de l'environnement, il y a une commission trinationale qui a été mise sur pied à l'automne. La coalition revendique le droit, pour les organisations populaires et les organisations de travailleurs, de participer à cette commission trinationale pour faire valoir leurs points de vue.

Au Mexique, la préoccupation quant à l'ouverture démocratique et politique du pays est aussi importante que la préoccupation quant à l'ouverture économique.

La coalition demande aux partis politiques du Mexique de soutenir cette plate-forme.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Chairman, I have a small request of the witness.

**The Chairman:** Okay, Mr. LeBlanc, your last question, and then we have to move on.

**Mr. Edmonston:** If it is a little question, we have no objection.

**M. LeBlanc:** Vous serait-il possible de donner aux membres du Comité une copie de l'agenda social que vous avez mentionné?

**Mme Luján (interprétation):** Il y a une copie en anglais qui est disponible. C'est un document qui comprend une analyse du traité du point de vue de la coalition et un agenda social.

**M. LeBlanc:** Est-ce qu'on serait prêt à nous le faire parvenir?

**Mme Luján (interprétation):** Oui.

**Mr. LeBlanc:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I believe Madam Luján said that many of the principles in her package were incorporated in her opening statement.

I thank the coalition for coming forward, and I thank Madam Luján.

• 1200

Mr. Tremblay wants to ask a question. Unfortunately, if we get into another round—

**Mr. Edmonston:** I thought there would be a second round. If I understand correctly, there has been a second round here.

**The Chairman:** Mr. LeBlanc just asked for the tabling of a report, but unfortunately I had to cut him off on the first round. I am dictated by the clock.

Mr. Samson wanted to get some questions, and Mr. Tremblay wanted—

**Mr. Edmonston:** But could we have the same type of consent? I know the clock will run out, but I will try to be very brief. I have a question I would like to raise. But if I don't have the consent of the committee, I'll be quiet.

**The Chairman:** There seems to be no objection.

## [Traduction]

NAFTA. Therefore, we are recommending that the three governments sign an agreement to ensure that they comply with the rights recognized by the International Labour Organization and with its programs.

In terms of the environment, a trilateral commission was established in the fall. The coalition is claiming the right for grass root organizations and labour organizations to be represented on such a commission so that they can express their point of view.

In Mexico, the concern for the country's political and democratic openness is just as important as the concern for economic openness.

The coalition is asking Mexico's political parties to support this agenda.

**M. LeBlanc:** Monsieur le président, j'aurais une petite demande à présenter au témoin.

**Le président:** Très bien, monsieur LeBlanc, c'est votre dernière question, et puis il faudra passer au prochain intervenant.

**M. Edmonston:** Si c'est une petite question, nous n'y voyons pas d'objection.

**Mr. LeBlanc:** Would it be possible for you to provide committee members with a copy of your social agenda?

**Mrs. Luján (Interpretation):** There is a copy available in English. The document includes an analysis of the agreement from the coalition's point of view as well as a social agenda.

**Mr. LeBlanc:** Would you be prepared to send it to us?

**Mrs. Luján (Interpretation):** Yes.

**M. LeBlanc:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Je crois que M<sup>me</sup> Luján a dit que bon nombre des éléments contenus dans sa documentation ont été incorporés dans sa déclaration liminaire.

Je remercie la coalition de son témoignage, et je remercie M<sup>me</sup> Luján.

M. Tremblay veut poser une question. Malheureusement, si nous faisons un autre tour de table. . .

**M. Edmonston:** Je croyais qu'il y aurait un second tour de table. Si j'ai bien compris, il y a eu un deuxième tour de table.

**Le président:** M. LeBlanc a tout simplement demandé qu'un rapport soit déposé, mais malheureusement j'ai dû l'interrompre pendant le premier tour de table. Je dois m'en tenir à l'horaire.

M. Samson voulait poser des questions, et M. Tremblay. . .

**M. Edmonston:** Mais ne pourrait-on pas avoir le consentement des membres du comité? Je sais que nous avons des contraintes de temps, mais je vais essayer d'être très bref. Il y a une question que j'aimerais soulever. Mais si je n'ai pas le consentement du comité, je m'abstiendrai.

**Le président:** Il ne semble pas y avoir d'objection.



[Text]

**M. Edmonston:** Ma question s'adresse à M<sup>me</sup> Luján. C'est à propos du problème d'intimidation des groupes populaires au Mexique. Est-ce que cela ne pourrait pas expliquer en partie le fait que nous n'avons pas entendu beaucoup d'intervenants contre le traité de libre-échange?

On a entendu dire qu'il était très dangereux de critiquer le gouvernement et les différentes ententes que le gouvernement mexicain conclure avec les États-Unis et le Canada. Est-ce aussi dangereux qu'on le dit?

**Mme Luján (interprétation):** Le problème, c'est qu'il n'y a pas vraiment de démocratie politique au Mexique. Il y a aussi un problème au niveau des médias de communication. Souvent, seule la voix du gouvernement est entendue à l'extérieur du pays. Évidemment, cette voix-là ne reflète pas les vues de l'opposition.

Au Mexique même, il y a plusieurs voix critiques face à l'entente, qui viennent non seulement des secteurs traditionnellement opposés au gouvernement au Mexique, mais aussi de secteurs de l'entreprise et patronaux qui ont été exclus de la consultation faite par le gouvernement mexicain et qui voient leurs intérêts affectés par le contenu du traité. Ou encore, ce sont des secteurs qui ont été affectés par la politique d'ouverture du gouvernement mexicain depuis 1986, au moment où le Mexique a adhéré au GATT. Ce sont les secteurs du textile, de la confection, de la chaussure et des pièces automobiles qui, maintenant, ne voient pas comment ils vont pouvoir concurrencer dans le contexte d'un accord de libre-échange.

Cette opposition critique n'a pas à l'heure actuelle de forum où se manifester et s'exprimer. Les secteurs qui peuvent s'exprimer là-dessus sont très limités et n'expriment pas les vues des gens.

**M. Edmonston:** Merci.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Lafleur.

• 1205

Our next witness is Professor Proulx, a professor of political science from the University of Montreal.

Professor Proulx, I invite you to commence as soon as you are ready.

**M. Pierre-Paul Proulx (professeur au Département des sciences économiques de l'Université de Montréal):** Monsieur le président, je voudrais préciser que je suis du Département des sciences économiques de l'Université de Montréal. Je ne suis pas du Département des sciences politiques.

Je vous remercie beaucoup de l'occasion unique que vous me donnez, quoique tardive et partielle, de commenter un sujet qui est très important. C'est unique en ce sens que, sauf erreur, il n'y a pas d'économistes québécois qui ont contribué aux travaux d'analyse de l'ALÉNA au gouvernement fédéral. Que je sache, il n'y en a aucun. Ce sont nos collègues de l'Ontario et de Colombie-Britannique qui font cela. Je me réjouis donc de l'occasion qui m'est donnée. Vous allez entendre des propos qui vont différer en partie de ceux qui sont véhiculés dans la documentation et dans ce que vous entendez généralement.

[Translation]

**Mr. Edmonston:** My question is for Mrs. Luján. It concerns the problem of the intimidation of grassroot organizations in Mexico. Doesn't it explain in part the fact that so few interveners have spoken against the free trade agreement?

We've heard that criticizing the Mexican government and the various agreements it has signed with the U.S. and Canada could be very dangerous. Is it as dangerous as they say it is?

**Mrs. Luján (Interpretation):** The problem is that in Mexico, there really isn't any democracy in politics. We also have a problem with the media. Often, the government's voice is the only one to be heard outside the country. Of course, that voice doesn't reflect the opposition's point of view.

Within the country itself, there are several voices criticizing the agreement. Not only do they come from sectors that have been traditionally opposed to the government of Mexico, but also from the business and management sectors which have been excluded from the consultation process by the Mexican government and who consider that their interests will be affected by the agreement. It can also come from sectors which have been affected by the Mexican government's policy of openness since 1986, when Mexico joined the GATT. I am referring to the textile, apparel, footwear and auto parts industries, who can't see right now how they are going to become competitive in a free trade environment.

Presently, there is no forum where one can voice one's opposition to the agreement. There are very few industries which are able to express their point of view and those who can do not represent the people's point of view.

**Mr. Edmonston:** Thank you.

**Le président:** Merci, monsieur Lafleur.

Notre prochain témoin est M. Proulx, un professeur de sciences politiques à l'Université de Montréal.

Monsieur Proulx, je vous invite à commencer dès que vous serez prêt.

**Professor Pierre-Paul Proulx (Economic Science Department, University of Montreal):** Mr. Chairman, let me first specify that I'm from the Department of Economic Sciences of the University of Montreal, and not with the Department of Political Sciences.

Thank you very much for this unique opportunity to address a very important issue, even though the invitation came quite late and our time is rather limited. This is a unique opportunity in the sense that, unless I am mistaken, no economists from Quebec were involved in the federal government's analysis of the agreement, as far as I know. It is our colleagues from Ontario and British Columbia who do that. So I welcome this opportunity to address the issue.

[Texte]

Je vais faire très peu de commentaires sur les modalités de l'ALÉNA, d'une part parce que je n'ai pas eu l'occasion de passer à travers la brique, et d'autre part parce que c'est enclenché avec des signatures qu'on nous promet pour le 17 décembre. Je m'en remets donc, comme les citoyens canadiens et québécois, aux aléas de nos procédures et processus politiques, en espérant que la démarche va permettre, en parallèle ou autrement, d'ouvrir, de bonifier et de revoir certaines questions dont on a entendu parler très largement par ceux qui m'ont précédé ce matin.

Je vais vous proposer, mais de façon très sommaire, quelques questions, quelques constats principaux. J'ai été sous-ministre à Ottawa, mais je suis maintenant universitaire. Je vais donc me permettre de simplifier les choses et de vous les présenter d'une façon peut-être un peu trop théorique, mais je pourrai les expliciter si vous le voulez.

• 1210

Je vous ai transmis un tableau qui me permet de faire mon premier constat. C'est le tableau 5a qui vous donne le volume des exportations du Québec vers les États-Unis et vers le monde, et des importations du Québec en provenance des États-Unis et du monde. L'image serait la même pour le Canada dans son ensemble.

Voici le propos que je veux vous tenir qui est lourd de conséquences pour l'interprétation que je fais de l'ALÉNA et de sa place. Dès 1969, un pourcentage déjà assez élevé des exportations du Québec et du Canada allait vers les marchés américains, et on voit une tendance croissante à cela. En 1991, c'était environ 76 ou 73 p. 100.

Voici mon message. Il n'a pas fallu attendre l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA pour voir un processus d'intégration économique nord-américain se manifester et se poursuivre. C'est mon premier constat. L'ALÉNA n'est qu'un déterminant parmi de nombreux déterminants dans ce qui nous arrive en Amérique du Nord et sur le plan mondial. Il est important et il ne faut pas le minimiser, mais ce n'en est qu'un. On le voit automatiquement et très facilement à l'examen des flux de commerce.

Deuxièmement, regardez le graphique V où se trouvent des données sur le phénomène du transitage. Ce ne sont pas les données de Statistique Canada. Ce sont les données du Bureau de la statistique du Québec qui corrige les données de Statistique Canada. On voit que le commerce nord-sud du Québec avec les États-Unis est bénéfique. On a des surplus, qui diminuent progressivement présentement mais qui sont intéressants, dans notre commerce nord-sud avec les États-Unis qui compensent nos déficits internationaux. C'est donc un phénomène d'intégration qui ne remonte pas à hier et qui a des effets bénéfiques pour le Québec.

[Traduction]

My comments will be somewhat different from those you can find in the documentation and from what you hear in general. I will make very few comments on the terms and conditions of the agreement because, on the one hand, I have not had the chance to go through this document the size of a phone book, and on the other hand, this is triggered by the signing which we've been promised for December 17. Therefore, like other Canadians and Quebecers, I have to gracefully submit to our political and procedural policies, hoping that it will enable us, in parallel or otherwise, to reopen, improve and review some of the issues which were discussed at length by previous witnesses this morning.

Let me put to you very briefly a few questions, a few major remarks. I have been deputy minister in Ottawa, but today I am an academic. So I will take the liberty to simplify the issue; I might be a little too theoretical, but I can always explain if you want me to.

I believe you already have a copy of the table which forms the basis of my first observation. It is Table 5a showing the volume of exports from Quebec to the United States and abroad, as well as imports to Quebec from the United States and abroad. I believe the results would be pretty similar for Canada as a whole.

Here, then, is the basic argument I want to make—one which is fraught with consequence for my own interpretation of NAFTA and its place in the scheme of things. As early as 1969, a fairly high percentage of Quebec and Canadian goods were being exported to American markets, and we are now seeing an increasing trend in that respect. In 1991, it was something like 76% or 73%.

The main point I am making here is that we started seeing the first signs of North American economic integration long before the Free Trade Agreement and NAFTA became part of the equation. My first observation is, therefore, that this process has been going on for some time. NAFTA is only one determining factor among many in terms of what is now occurring in North America and internationally. It is an important one, whose importance should not be underestimated, but it is only one of many. This automatically becomes clear when one looks at trade flows.

Secondly, I would ask you to look at Graph V which presents data regarding transit operations. These are not data prepared by Statistics Canada. Rather, they are data prepared by the Bureau de la statistique du Québec which correct the Statistics Canada data. This graph clearly shows that Quebec's north-south trade with the United States is beneficial. Our north-south trade with the United States has resulted in a trade surplus for us which, although it has been dropping steadily in recent months, is nevertheless advantageous, as it has compensated for international trade deficits. So, this phenomenon of economic integration did not begin yesterday and has in fact had a beneficial impact on Quebec.



[Text]

Dans les travaux que j'ai faits pour le compte de la Commission Bélanger-Campeau, j'ai fait ressortir que les effets sur l'économie québécoise, et d'ailleurs sur la fiscalité fédérale comme sur la fiscalité provinciale, sont plus intéressants lorsqu'on a des exportations internationales du Québec que quand on fait des expéditions interprovinciales ou même des choses domestiques.

Donc, ce processus d'intégration, je l'interprète comme étant bénéfique, souhaitable et inévitable d'ailleurs, parce qu'il y a beaucoup de déterminants qui nous l'amènent. Je pourrai vous parler longuement de cela si vous le voulez.

Donc, les déterminants du commerce international du Québec, qui sont de plus en plus nord-sud plutôt qu'est-ouest, sont très nombreux. L'ALÉNA et l'Accord du libre-échange ne sont qu'un de ces déterminants. Il ne faut pas minimiser l'importance de l'ALÉNA et de l'Accord du libre-échange, mais il ne faut pas la surestimer non plus. Il y a beaucoup d'autres déterminants qui agissent simultanément.

Je voudrais faire ressortir qu'il ne faut pas s'intéresser à un seul sujet à la fois. On ne peut pas se permettre le luxe de ne regarder que l'ALÉNA, que l'ALÉ. Il faut élargir notre examen si on veut tirer profit de ce qui s'annonce.

Passons maintenant au Mexique. Je vous ai présenté un tableau qui s'intitule «Exportations et importations Québec-Mexique» et qui vous donne, à la fin, les soldes commerciaux.

J'ai inscrit les données de 1978 à 1991. On voit que du côté des exportations présentement, les exportations mexicaines ont monté à 0,6 p. 100 en 1990. C'est à 0,34 p. 100 des exportations québécoises présentement. Donc, du côté des exportations, cela n'atteint pas 1 p. 100.

Du côté des importations, cela a monté. C'est très variable selon les produits. J'en parlerai très brièvement. En 1991, qui est une année de croissance importante, cela s'élevait à 1,6 p. 100.

En d'autres mots, on voit là que, bien qu'il y ait 70 p. 100 du commerce avec le Mexique qui soit en franchise et qu'il y ait des disparités salariales très, très considérables, les flux de commerce entre le Québec et le Mexique ne sont pas très, très prononcés. C'est qu'il y a des disparités de productivité, mais pas celles qu'il y a dans les documents dont vous me parlez. Je vais vous en parler dans quelques instants. Il y a des variations de taux de change qui, en partie, font qu'on n'a pas des pénétrations très, très fortes de nos marchés respectifs. D'ailleurs, les quelques travaux avec des modèles économétriques qu'on a vus font ressortir que l'impact de l'ALÉNA sur l'économie globale du Canada n'arrive pas à 0,5 p. 100 du produit intérieur brut canadien.

• 1215

J'arrive à mon deuxième constat, qui vous surprendra peut-être parce qu'il ne découle pas directement ou de façon immédiate de ce que je viens de dire. Les études nationales qu'on nous sert et les travaux que j'ai vus dans le rapport du ministère des Finances, cachent autant qu'ils révèlent les résultats et les effets de l'Accord du libre-échange. Je vais développer ce thème-là dans ce qui suit.

[Translation]

In some of the work I conducted for the Bélanger-Campeau Commission, I pointed out that the impact on the Quebec economy—and on both federal and provincial tax revenues—is actually more beneficial when Quebec exports goods outside Canada, as opposed to interprovincial shipping or domestic trade.

So, I see this process of integration as being beneficial, desirable and, indeed, inevitable, because there are many different events that are taking us in that direction. I could go into this in much greater detail if you would like me to.

So, as far as Quebec's international trade is concerned—which is increasingly on a north-south axis, rather than an east-west axis, there are many different determining factors. NAFTA and the Free Trade Agreement represent only one factor among many. We must not underestimate the importance of NAFTA and the FTA, nor must we overestimate it. Many other factors are also at work here.

I would like to emphasize the fact that we should not be looking at only one factor at a time. We really cannot afford to consider only the impact of NAFTA or the FTA. We must broaden our perspective if we want to exploit these new trends to our own advantage.

Let's talk about Mexico now. I have given you a table entitled "Quebec-Mexico Exports and Imports" which shows the trade balances at the bottom.

I have provided data for 1978 to 1991. As you can see, Mexican exports rose to 0.6% in 1990. That is about 0.34% of Quebec exports at the present time. So, as far as exports are concerned, the figure is less than 1%.

Imports, also, have risen. But there is quite a bit of variation depending on the goods. I will touch on this only briefly. For 1991, which was a year of major growth, the figure was 1.6%.

In other words, although 70% of Quebec's trade with Mexico was duty free, and even though there are quite considerable wage disparities, trade flows between Quebec and Mexico are not very significant. There are disparities in terms of productivity—but not those mentioned in the papers you have referred me to. I will say more about that in a moment. Variations in exchange rates are partly responsible for the fact that there is no significant penetration of our respective markets. Indeed, the work that has been done with econometric models shows that NAFTA's impact on Canada's overall economy is less than 0.5% of our gross domestic product.

This leads me to my second observation, which may surprise you because it is not directly or immediately tied in with what I just said. National studies we have seen as well as the information provided in the Department of Finance's report hides as much as they reveal with respect to the results and impact of the Free Trade Agreement. I will be developing that theme in my subsequent comments.

## [Texte]

Je prétends qu'il y a trois Mexique. Il n'y a pas un Mexique, mais au moins trois Mexique. Le premier, c'est le Mexique dont on parle beaucoup, celui des *maquiladoras*. Il y a aussi le Mexique du centre et le Mexique du sud qui a des orientations différentes vers l'Amérique latine.

Je parle d'abord des *maquiladoras*. Dans le modèle et l'interprétation de l'intégration économique dont je me sers, les *maquiladoras* sont pour nous, Canadiens et Québécois, une région qui est un rival important.

Pourquoi et comment est-ce que j'arrive à ce constat-là? Je le fais de deux façons. Si vous le permettez, passons rapidement au dernier tableau, le tableau intitulé «Principaux produits exportés par le Mexique selon leur rang en 1991». En haut du tableau, on a les produits que le Québec exporte au Mexique: du papier journal, des avions complets y compris les moteurs—d'accord, ce sont des produits à haute technologie—, de l'amiante non ouvré, de la viande fraîche, des transactions spéciales, des produits laitiers, du fer et de l'acier. Mais regardons en bas du tableau ce qu'on importe du Mexique. Le pétrole vient en deuxième place. C'est le produit d'exportation conventionnel du Mexique. Regardons encore: voitures particulières et châssis, ordinateurs électroniques, fils et fibres artificiels, autre équipement et matériel de télécommunication, etc.

Je résume puisque je n'ai pas le temps de développer ma pensée. Cela n'a pas l'air d'un commerce entre un pays industrialisé et un pays en voie de développement; pas du tout. Cela ressemble à un commerce entre un pays sous-développé, le Québec, et un pays industrialisé, les *maquiladoras*. Regardez la nature des produits qui sont exportés et importés.

C'est pour dramatiser le constat. On ne peut pas regarder le Mexique dans son ensemble, comme on ne peut pas regarder le Canada dans son ensemble, si on veut comprendre les enjeux positifs et négatifs qui découlent de l'Accord du libre-échange.

L'examen de l'intégration économique qui repose sur une lecture des effets du changement technologique et des stratégies d'entreprises qui se localisent avec leurs sièges sociaux et leurs activités de production dans certains domaines, révèle qu'on a de plus en plus de commerce interrégional et international. Quand on n'examine que le commerce international, on cache la réalité des effets au lieu de la révéler. Il nous faut donc creuser au niveau des sous-ensembles nationaux si on veut comprendre ce qui nous tombe dessus.

C'est pour cela que je parle de trois Mexique. Quand on voit des tableaux sur le niveau des salaires mexicains dans son ensemble, cela peut aller. Mais quand je vois dans les statistiques et dans le rapport du ministère des Finances des données sur la comparaison des niveaux de productivité du Mexique et du Canada, je me dis: Diable, qu'est-ce que cela vaut? Regardons le niveau de productivité dans les *maquiladoras* et comparons cela avec les effets et les niveaux de productivité en Ontario, au Québec, peut-être un peu moins dans les provinces Atlantiques, etc.

## [Traduction]

As I see it, there are three Mexicos—not one, but at least three. The first one is the one everyone has been talking a lot about—namely, the Mexico where the *maquiladoras* are located. But there is also Central Mexico which tend to have closer links with Latin America.

Let's begin with the *maquiladoras*. Based on the model and interpretation of economic integration that I am using, the *maquiladoras* are a major rival for Canadians and Quebecers.

Why and how did I reach such a conclusion? Well, in two ways. I would ask that you have a quick look at the last table, the one entitled "Major Goods Exported by Mexico in 1991, according to ranking". At the top of the table, there is a list of goods that Quebec exports to Mexico: newsprint, fully-assembled airplanes, including engines—granted, these are high-tech products—unmanufactured asbestoses, green meat, special transactions, dairy products, iron and steel. But take a look now at the bottom of the table, where it shows what we import from Mexico. Oil is in second position. That is Mexico's conventional export product. But let's have a closer look: passenger automobiles and chassis, electronic computers, artificial yarns and fibres, other telecommunications equipment etc.

I am summarizing here, because I really don't have time to go into this in great detail. This certainly doesn't look like trade between an industrialized country and a developing country; not in the slightest. It looks much more like trade between an underdeveloped country—in this case, Quebec—and an industrialized country, represented by the *maquiladoras*. One has only to look at the type of goods being exported and imported to realize that.

I simply wanted to give you a more dramatic illustration of the situation. We cannot look at Mexico as a whole, just as we cannot look at Canada as a whole if we really want to understand the positive and negative impacts of the Free Trade Agreement.

A study of economic integration based on a reading of the effects of technological change and the trade strategies of businesses who are locating their head offices and production work in specific areas reveals that there is an increasing amount of interregional and international trade. When we focus on international trade, we obscure the actual effects, rather than bringing them to light. We really have to look at national sub-systems in order to thoroughly understand the kind of process we are caught up in.

That is why I said there are actually three Mexicos. If we look at tables indicating overall salary levels in Mexico, everything seems fine. But when I see levels of productivity for Mexico and Canada like those given in the statistics and the Department of Finance's report, I really have to ask myself just how valuable this information really is. It seems to me we should be looking at the productivity of the *maquiladoras* and comparing it with impacts and productivity levels in Ontario, Quebec, and perhaps to a lesser degree in the Atlantic provinces and elsewhere.



[Text]

Je pense que les études nationales cachent beaucoup plus qu'elles ne révèlent. Donc, mon deuxième constat est qu'on n'a pas adéquatement creusé les effets. Je suis un Québécois. Nous, les Québécois, n'avons pas été appelés à travailler là-dessus. Les économistes qui vous ont conseillés n'ont pas adéquatement creusé les effets de l'Accord de libre-échange et ceux de l'ALÉNA, entre autres sur le Québec.

Dans les flux de commerce du Québec, on voit que nos produits sont de plus en plus à haute valeur ajoutée et qu'ils voyagent de plus en plus. Ceux des *maquiladoras*, il y en a beaucoup qui restent au Texas et en Californie, mais il y en a un diable de volume qui va dans la région de Détroit. Il y en a un certain volume—tout dépend du produit ou du service—qui vient dans la région métropolitaine de Montréal.

• 1220

Je prétends que pour comprendre les enjeux de l'ALÉNA, il nous faut comprendre le processus d'intégration, mais aussi voir ses effets par secteur et par région pour bien les saisir. Cela nous mène à certains constats qui ne sont pas mis suffisamment en lumière.

C'est aux effets régionaux de l'ALÉNA que les entreprises et les travailleurs réagissent. Ce n'est pas aux effets nationaux, aux moyennes qui cachent tout et ne révèlent rien, mais bien aux effets régionaux et spécifiques qu'ils réagissent. Il est donc très important de les connaître beaucoup mieux qu'on ne les connaît présentement.

Voilà un des défis. Pour comprendre ce qui nous attend au Mexique et ce qui nous attend au Canada et au Québec, on ne peut s'en remettre à des études nationales comme celles que vous citez, qui parlent d'un effet de 0,4 p. 100 sur le PIB. Il faut regarder les différents secteurs. Si ce sont les pièces automobiles, c'est le sud de l'Ontario; si c'est le domaine du textile et du vêtement, c'est la région métropolitaine de Montréal.

Je mentionne un travail préparé par un de mes confrères, M. Fernand Martin. Je vous ai donné la page couverture de son étude. C'est une étude qui n'a pas circulé. Je serais très surpris que vous soyez familiers avec cette étude-là. Cela s'appelle *L'impact régional de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord selon le paradigme régional international*. M. Martin a regardé la compétitivité du secteur du textile et du vêtement de la région métropolitaine de Montréal par rapport à celui qu'on voit dans les *maquiladoras* au Mexique. Mais il ne s'en est pas remis à des modèles macro-économiques avec un taux de change, des PIB et quelques variables pour les tarifs. Il a regardé les grappes industrielles et il a complété ce qu'on fait traditionnellement en commerce international pour réellement comprendre les enjeux. Il arrive à un constat qu'il y a un problème d'adaptation accru dans le secteur de Montréal. Il en arrive même à un constat de perte potentielle de 15 000 emplois. Cela vient d'une analyse beaucoup plus sophistiquée qui dépasse les modèles qu'on vous cite et dont vous vous servez dans vos travaux. Il y a des méthodes d'analyse qui n'ont pas

[Translation]

So, I really feel that national studies obscure many more facts than they actually bring to light. My second observation is, therefore, that we have not studied the effects in significant depth. I am a Quebecer. I can tell you that Quebecers have not been asked to look at these issues in detail. I would also suggest that the economists who have been advising you have not studied in sufficient detail the impact of the Free Trade Agreement and NAFTA, particularly on Quebec.

As far as Quebec trade flows are concerned, it is clear that Quebec goods are increasingly high value-added goods and that they are being exported to an ever increasing number of countries. As for the goods produced by the *maquiladoras*, many remain in Texas and California, but a great many more end up in the Detroit region. Depending on the product or the service, some also end up in the Montreal Metropolitan area.

It is my view that in order to really understand what is at stake with NAFTA, we must have a thorough understanding of the integration process itself, including its impact by sector and by region. Such an analysis would make it possible to bring to light certain facts that have not been adequately emphasized thus far.

Business and workers are in fact responding to the regional effects of NAFTA—not the national effects or averages that tell us absolutely nothing and obscure the most relevant information, but rather the regional and specific effects of the agreement. That is why it is extremely important to get a much better understanding of them than we currently have.

That, then, is one of the challenges facing us. In order to understand what to expect in Mexico and what to expect in Canada and Quebec, we can't just fall back on national studies, like the one you have quoted from, which refers to a 0.4% impact on GDP. We must focus on the impact in various sectors. If we're talking about auto parts, then it's southern Ontario; if we're talking about clothing and textiles, it's the Montreal Metropolitan area.

I would just like to bring to your attention a study done by one of my colleagues, Mr. Fernand Martin; I have photocopied the cover of his study for you. Because this is a paper that has not really been circulated, I would be very surprised if you were familiar with it. It is called *L'impact régional de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord selon le paradigme régional international*. Mr. Martin looked at the competitiveness of the textile and clothing sector in Metropolitan Montreal, compared with that of the *maquiladoras* in Mexico. But he did not base his study only on macro-economic models using specific exchange rate, GDP indicators and few different variables with respect to rates. He looked at actual industrial clusters and he did the kind of study that is traditionally carried out in the area of international trade when one really wants to get a thorough understanding of the issues. He concludes that there is an increasing problem of adjustment in the Montreal area. He even states that some 15,000 jobs may be lost as a result. But his observations are based on a much more sophisticated analysis of the situation than are reflected in the models we

## [Texte]

fait leur chemin. J'espère que les aléas politiques feront qu'on aura le temps de regarder certaines de ces choses pour éclairer la nature des politiques domestiques qu'il nous faut mettre en place pour bien profiter de l'ALÉNA.

Un autre défi qui nous guette, c'est de travailler avec le Mexique comme *gateway* de l'Amérique latine. L'ALÉNA est un instrument qui nous permet d'avoir une relation avec le Mexique, et on pourra peut-être, via le Mexique, avoir une pénétration intéressante de l'Amérique latine. Il y a des clauses d'accession dans l'ALÉNA qui vont nous faciliter cette chose. Mais mon message, c'est que l'ALÉNA n'est qu'une des possibilités pour le Québec et le Canada de pénétrer l'Amérique latine. C'est intéressant, mais si on s'arrête là, on va rater le bateau. C'est une condition nécessaire, mais ce n'est pas une condition suffisante pour nous permettre d'arriver à nos fins. Pour construire là-dessus, il nous faut aller beaucoup plus loin. Ne nous arrêtons surtout pas à l'ALÉNA, parce que si on ne fait que cela, on va avoir de petits problèmes.

Maintenant, il y a d'autres aspects du commerce bilatéral Canada—États-Unis que je voudrais mettre en lumière. Je vais vous référer à une étude. Il se trouve que c'est une des miennes. Je vous ai laissé la page couverture d'un texte qui s'appelle *Primary and Secondary Trade Between Canada and the United States—A National, Regional and Provincial Overview with Particular Reference to Interregional Trade in Borderlands*. C'est un cahier du Département de sciences économiques où je suis professeur.

Ce que je n'ai pas vu dans les travaux, et qui serait important dans notre appréciation des effets de l'ALÉNA et de l'ALÉ, c'est une réalité qui est celle du commerce intra-industriel, intrafirme. Il y a des développements dans la théorie du commerce international qui font que nous nous intéressons beaucoup plus au commerce intra-industriel, intrafirme. J'ai calculé dans ce travail-là, et ce serait à refaire, des indices de l'ampleur du commerce intra-industriel entre le Canada et les États-Unis. On sait que c'est très élevé pour les autos, les pièces d'autos, les autres machineries et équipements, les produits industriels chimiques dans le domaine de l'avionnerie, dans le domaine des bureaux et dans celui des équipements agricoles. On a donc sept secteurs où les déterminants de l'intégration économique entre le Canada et les États-Unis font qu'il y a beaucoup de commerce intra-industriel. Je me suis amusé à regarder les balances commerciales, c'est-à-dire le solde des exportations et des importations, dans les secteurs où on a beaucoup de commerce intra-industriel avec les Américains. C'est négatif cinq fois sur sept. Cela nous dit qu'il y a un processus d'intégration économique où nous ne gagnons pas toujours au niveau des secteurs et au niveau des mécanismes nouveaux de commerce international qui sont ceux du commerce intra-industriel.

## [Traduction]

have mentioned and which you are using in your own study. Some methods of analysis are simply not adequately developed yet. We hope that the political situation being what it is, we will in fact have enough time to take a close look at some of these issues and determine what domestic policies we require to benefit the most from NAFTA.

Another challenge facing us has to do with our ability to work with Mexico so it can become a gateway to latin American. Through NAFTA, we will be able to establish certain relations with Mexico and possibly, through Mexico, develop closer ties with latin America. NAFTA includes accession clauses that will facilitate matters for Canada in that respect. But my main message to you is that NAFTA is only one of the options available to Quebec and Canada when it comes to penetrating markets in latin America. It's an interesting option, but if we stop there, we will probably end up missing the boat. It is a necessary condition, but not enough to allow us to achieve our ends. In order to build on it, we must go much further than that. So, let us not be content with NAFTA alone, because if we are, we will likely have some problems.

There are a couple of other aspects of Canada-U.S. bilateral trade that I would like to highlight. I would like to refer you to a study—as it happens, it is one of my own. I have copied the cover of a paper called *Primary and Secondary Trade Between Canada and the United States—A National, Regional and Provincial Overview with Particular Reference to Interregional Trade in Borderlands*. It is a paper published by the Department of Economics where I teach.

What I haven't seen in work done so far in this area—and which would be extremely useful in assessing the impact of NAFTA and the FTA—is an analysis of trade between industries and between firms. Developments in international trade theory are such that we are now taking a much greater interest in intra-industrial and intra-company trade. I prepared for this study—and this exercise should be repeated—indexes of the volume of intra-industrial trade between Canada and the United States. We know that it is very high for automobiles, auto parts, other machinery and equipment, industrial chemicals used in the aircraft industry, office equipment and agricultural equipment. There are therefore seven specific sectors where factors relating to Canada U.S. economic integration have actually led to significant intra-industrial trade. I got a kick out of looking at trade balances—in other words, export and import balances—in those sectors where there is significant intra-industrial trade with the US. Those balances are negative five times out of seven. That means we are witnessing a process of economic integration wherein we do not always come out on top as far as sectoral activity and new international trade mechanisms, such as intra-industrial trade, are concerned.



[Text]

[Translation]

• 1225

Pour comprendre le processus de commerce intra-industriel, qui va avec les *maquiladoras* aussi parce que cela commence à se développer, il nous faut regarder les flux d'investissements directs étrangers. On constate, et les chiffres sont dans le document du ministère des Finances, qu'entre 1985 et 1990, les investissements directs étrangers vers le Canada ont augmenté de 45 p. 100, alors que ceux du Canada vers les États-Unis et un peu vers le Mexique ont augmenté de 60 p. 100.

En d'autres mots, il y a tout un volet d'analyse des effets de l'ALÉNA et de l'Accord de libre-échange où nous sommes très mal renseignés sur les nouveaux déterminants de la compétitivité de nos industries québécoises et ontariennes dans un marché nord-américain intégré. Si je suis ignorant à ce sujet, je serai très heureux d'apprendre. On nous sert des analyses macro-économiques et on ne tient pas compte des nouveaux mécanismes intra-industriels de commerce international. Partant de cela, si on regarde la nature nouvelle de certains des flux de commerce, cela nous porte à nous pencher sur les déterminants de notre compétitivité dans de nouveaux processus d'intégration économique accélérés. Je suis tout à fait d'accord que c'est inévitable, mais les processus d'intégration économique sont accélérés par l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA.

Un autre défi dont nous devons discuter—je pense qu'on en parle en partie dans le document du ministère des Finances et dans d'autres travaux—, c'est la manière de concurrencer les Mexicains, et plus particulièrement les *maquiladoras*, ainsi que les Américains en ce qui a trait à l'investissement direct étranger d'outre-mer. En d'autres mots, on est aussi dans un contexte d'intégration mondiale où il y a une rivalité pour obtenir de l'investissement direct étranger. Le Québec et l'Ontario sont en concurrence avec les *maquiladoras*. Nous sommes en concurrence avec les États-Unis pour ce qui a trait à l'attraction d'investissements provenant du Sud-Est asiatique et de l'Europe. Si on n'avait pas eu l'ALÉNA, je crois qu'on aurait eu des problèmes canadiens. On n'aurait pas pu concurrencer aussi bien et on aurait eu une lacune, l'effet de marguerite dont on parle, qui nous aurait désavantagés vis-à-vis de l'attraction des investissements provenant du Sud-Est asiatique ou de l'Europe. On a l'ALÉNA, mais l'ALÉNA n'est pas sans avoir des effets sur notre potentiel de concurrencer les Américains et les Mexicains. Avec l'ALÉNA vient un processus d'harmonisation lente de politique et de programmes. En somme, et vous l'avez relevé d'ailleurs dans ce résumé, on demande aux provinces et aux États de faire l'énumération de leurs politiques de subventions, etc.

L'ALÉNA nous neutralise en partie dans certains instruments dont on peut se servir pour concurrencer les Américains et les Européens dans l'attraction de l'investissement direct étranger vers le Canada et vers le Québec, qui est un phénomène très important pour nous.

In order to understand the intra-industrial trade process, which is linked with the *maquiladoras* as well—since this is a fairly new development—we really have to look at the volume of direct foreign investments. The fact is that between 1985 and 1990—and these figures appear in the Department of Finance's paper—direct foreign investment in Canada increased by 45%, whereas Canada's investments in the United States and, to a certain extent, in Mexico, increased by 60%.

In other words, there is a whole area of NAFTA and FTA analysis where current information on new factors affecting our Quebec and Ontario industries in an integrated North American market is sketchy at best. If I happen to be ignorant about this particular subject, I can assure you that I would be very happy to have an opportunity to learn more about it. We are provided with macro-economic analyses that do not take into account new intra-industrial mechanisms when it comes to international trade. If, using this as a starting point, we set out to analyze new characteristics of trade flows, such an analysis is likely to prompt us to look further at competitiveness issues in new, accelerated processes of economic integration. I fully agree that such change is inevitable, but the current process of economic integration is being accelerated as a result of the Free Trade Agreement and NAFTA.

Another challenge that we should discuss—and I think the Department of Finance's paper and other studies also devote some attention to it—is our method of competing with the Mexicans, and particularly the *maquiladoras*, as well as the Americans, when it comes to direct foreign investments. The point is, the current process of global integration has made for competition when it comes to direct foreign investment. Quebec and Ontario are competing with the *maquiladoras*. We are also competing with the United States when it comes to attracting investment from South-East Asia and Europe. Had NAFTA not come along, I think we likely would have had problems in Canada. We would have had more trouble competing and would certainly have been weakened—the “daisy effect” we have referred to—in not being as able to attract foreign investment from South-East Asia and Europe. Now we do have NAFTA, but NAFTA will have an effect on our ability to compete with the Americans and the Mexicans. Along with NAFTA comes a process of slow harmonization of policies and programs. Basically—and you pointed this out yourselves in the summary here—provinces and states are being asked to set out in detail their policies with respect to subsidization and other such issues.

NAFTA partly neutralizes our ability to use specific instruments to compete with the Americans and Europeans in attracting direct foreign investment in Canada and Quebec, which is extremely important for us.

[Texte]

Je m'inquiète plus du GATT et du rapport de M. Dunkel en ce qui a trait à ses effets sur les politiques provinciales qui deviendraient spécifiques que je m'inquiète de l'ALÉNA dans ce contexte. Cependant, il nous faut oeuvrer avec de nouveaux instruments pour devenir compétitifs en Amérique du Nord. Ce ne sont plus les mêmes. L'ALÉNA en stérilise certains. Il faut comprendre ce message-là et agir sur autre chose.

Un autre défi auquel nous devons faire face est qu'il nous faut concurrencer le Mexique sur le marché américain. L'ALÉ et l'ALÉNA sont avantageux, mais encore là, ce sont des conditions nécessaires mais non suffisantes pour le Canada s'il veut concurrencer les Mexicains et les *maquiladoras*, particulièrement sur le marché mexicain.

Je ne voudrais pas surfaire le problème de la concurrence Mexique-Canada-Québec sur le marché américain. Les indices de similitude que vous avez calculés ici, qui indiquent qu'on exporte 2 500 ou 3 000 semblables, pourraient nous inquiéter. De plus, le fait que les produits sont à plus haute technologie et qu'ils voyagent indique qu'il y a une certaine concurrence provenant de la similitude des produits qu'on va exporter et importer mutuellement.

• 1230

Cependant, il ne faut pas surfaire la concurrence mexicaine, canadienne et québécoise sur le marché américain, parce qu'une partie de cela se fait à proximité. Les travaux américains que j'ai consultés indiquent qu'environ 40 ou 50 p. 100 de l'impact se ferait sentir dans une région à proximité, au Texas et en Californie. Il y en a quand même un bon pourcentage qui affecterait Détroit, Montréal et Toronto, mais il y en a un gros pourcentage qui affecterait le Sud. Donc, il ne faut pas surfaire le problème de la concurrence Canada-Mexique sur le marché américain, mais il ne faut pas le négliger non plus.

J'ai des commentaires et des données sur l'évolution de nos marchés aux États-Unis. Le gros des exportations du Québec et de l'Ontario se fait à la frontière américaine, mais ce n'est pas là qu'est le dynamisme de notre commerce avec les États-Unis. Il est plus loin. Cela signifie que notre structure industrielle est en train de changer.

L'ALÉNA nous donne un contexte et des règles du jeu qui vont s'harmoniser pour agir vis-à-vis de ces défis-là. Mais si on en reste là, je serai très inquiet. Je pense qu'on va perdre beaucoup des bénéfices potentiels si on en reste à des discussions quant aux effets de l'ALÉNA. Il nous faut donc nous interroger sur d'autres éléments de la question.

J'arrive à un autre constat ou à une autre hypothèse. Je pense que l'analyse qu'on a faite a sous-estimé les problèmes d'adaptation industrielle. Ceux qui m'ont précédé ont parlé longuement des problèmes d'adaptation industrielle qui ont découlé de l'Accord de libre-échange. Je crois que la discussion a fait ressortir la difficulté d'identifier ce qu'est la composante attribuable à l'Accord de libre-échange. C'est assez clair, et c'est même avoué. Cependant, je soumets que

[Traduction]

But I am more concerned about GATT and Mr. Dunkel's report, in terms of its impact on specific provincial policies, than I am about NAFTA at the present time. However, it is important that we work with new instruments to become competitive in North America. We're not talking about the same instruments anymore. NAFTA has eliminated some of them. So, it is important to understand that and to act on other options.

Another challenge we are facing is the need to compete with Mexico on the American market. The FTA and NAFTA have their advantages, but once again, while they are a necessary condition, they are not adequate to allow Canada to compete effectively with Mexico and the *maquiladoras*, particularly in the Mexican market.

I do not wish to put undue emphasis on the problem of Mexico-Canada-Quebec competition in the American market. The similarity indexes you have calculated here, which indicate that we export between 2,500 and 3,000 similar products, should perhaps be a source of concern. Also, the fact that these are goods that rely significantly on high technology and which move around quite a lot tells us that a certain amount of competition flows from the fact that we export and import similar products.

However, we should not make too much of Mexican, Canadian and Quebec competition in the American marketplace, because part of that will involve border regions. The American studies I consulted indicate that approximately 40% or 50% of the impact will be felt in border regions, such as Texas and California. A fairly significant percentage will also affect Detroit, Montreal and Toronto, but the biggest impact will be in the South. So, I don't think we should be overemphasizing the problem of Canada-Mexico competition in the American market, although we should not be overlooking it either.

I do have some comments to make and data to bring forward with respect to our penetration of American markets. Most of Quebec's and Ontario's exports are destined for areas near the American border, but that is not where our trade with the United States is most dynamic. It actually goes much further. What that means is that our industrial structure is in the process of changing.

NAFTA has given us a new context and new ground rules which will be subject to increasing harmonization and allow us to act on those challenges. But if we stop there, I, for one, would be very concerned. I think we will lose much of the potential benefits of NAFTA if we are content to discuss its effects. What we must do is look at the other facets of the issue.

This leads me to another observation or assumption. I think that the analysis that has been done thus far has underestimated the problems of industrial adjustment. Those who spoke before me talked at great length about the problems of industrial adjustment that resulted from the Free Trade Agreement. I believe that this whole discussion has brought to light just how hard it is to identify what can and what cannot be attributed to the Free Trade Agreement.



[Text]

l'analyse plus modulée, plus ventilée par secteurs et par régions fait comprendre qu'on a des problèmes d'adaptation industrielle plus graves que ceux qu'on peut anticiper en se remettant aux études qui sont actuellement disponibles.

Il faut donc se pencher sur les réels déterminants de notre compétitivité dans un contexte où la politique commerciale est de plus en plus stérilisée, soit au GATT, soit dans l'Accord de libre-échange, soit dans l'ALÉNA. On ne peut plus jouer le jeu des subventions autant qu'on le faisait. On ne peut plus mettre en oeuvre diverses autres mesures de politique commerciale.

Sur le plans des politiques fiscales, nous vivons tous malheureusement l'endettement de nos pays, qui fait que nos gouvernements ont peu de marge de manoeuvre du côté des politiques fiscales. On a eu une certaine marge de manoeuvre du côté de la politique monétaire. On peut se tirer dans le pied et se créer des problèmes avec la politique monétaire. Je pense qu'on a été un peu *Bundesbank* au Canada là-dessus, et on essaye maintenant d'aller un peu dans l'autre direction. Un des éléments de solution est de continuer, comme on le prévoit, à relâcher du côté du seul instrument macro-économique qui nous donne encore un peu de possibilités. Il ne faut pas minimiser l'impact de la politique monétaire sur la compétitivité du Québec via les effets sur les investissements et, indirectement, sur les exportations.

Je prétends qu'il n'y a pas beaucoup de choses là. On ne peut pas s'en remettre à une politique monétaire pour vivre l'ALÉNA, concurrencer les Américains et profiter de l'Accord de libre-échange. Il nous faut donc réfléchir à un nouveau modèle de développement économique pour le Québec et le Canada.

C'est l'autre élément du message. C'est trop étroit. Ce n'est pas suffisant. Il nous faut élargir la discussion pour regarder les déterminants de la compétitivité de nos entreprises. Cela met sur la table tout un volet de politiques domestiques qu'il nous faut revoir et harmoniser entre elles, dont certaines ont trait aux problèmes d'adaptation industrielle.

Il y a donc de nombreux déterminants de cette compétitivité des entreprises ontariennes, québécoises, des provinces Atlantiques et de la Colombie-Britannique. Avec le partage des compétences qu'on a avec la Constitution canadienne, qui est changeante, on ne peut régler cela adéquatement avec les instruments dont on dispose à Ottawa. Cela nécessite l'une de trois choses.

Premièrement, on peut centraliser beaucoup d'instruments qui sont maintenant au niveau des provinces pour qu'on puisse agir et les harmoniser, donc beaucoup de politiques vis-à-vis des défis auxquels on fait face et auxquels j'ai fait allusion rapidement.

Deuxièmement, on peut en arriver à un nouveau partenariat fédéral-provincial pour pouvoir harmoniser des politiques, et pas seulement la politique commerciale, afin de tirer profit de cette concurrence. Cela, c'est un des défis

[Translation]

That is fairly clear and it has even been acknowledged. However, I would argue that a more modulated analysis, broken down by sectors and regions, would allow us to better understand that we are facing even more serious problems of industrial adjustment than those that are anticipated, based on currently available studies.

Consequently, we must take a hard look at the factors affecting our competitiveness in a context where trade policy is increasingly ineffectual, whether we're talking about GATT, the Free Trade Agreement or NAFTA. We cannot play the subsidy game to the same extent we used to anymore. We are no longer in a position to implement other trade policy measures either.

In terms of taxation policy, we are all unfortunately dealing with the consequences of this country's debt, a debt which has reduced our government's room to manoeuvre when it comes to tax policy. We still have some leeway when it comes to monetary policy. We could go and shoot ourselves in the foot and create major problems with our monetary policy. I think we were a little like the Bundesbank here in Canada in that respect, and that now there is a move in the opposite direction. Part of the solution is to continue to relax our policy—and this is exactly what is expected—with respect to the only macro-economic instrument that still offers a few options. We must not underestimate the impact of monetary policy on Quebec's competitiveness, as seen through its effect on investment and, indirectly, on exports.

I feel there is not much to be gained there. We cannot depend on our monetary policy to help us adapt to NAFTA, compete with the Americans and benefit from the Free Trade Agreement. We have to start thinking about a new model of economic development for Quebec and Canada.

That's the other message I wanted to convey today. The focus is too narrow. It just isn't adequate. We must broaden the discussion to look at those factors affecting the competitiveness of Canadian businesses. That raises the whole issue of domestic policies that should be reviewed and harmonized, including those dealing with industrial adjustment.

So, there are a number of factors affecting the competitiveness of businesses in Ontario, Quebec, the Atlantic provinces and British Columbia. Under the current power-sharing arrangement set out in the Canadian Constitution, which is an evolving one, we simply cannot adequately adjust the instruments currently available to us in Ottawa. That requires us to do one of three things.

First of all, we could set out to centralize many of the instruments currently available at the provincial level, with a view to harmonizing their operation, including many policies on the various challenges we are facing and to which I paid brief reference earlier.

Secondly, we could establish a new federal-provincial partnership with a view to harmonizing those policies—and I don't mean only trade policy—in order to benefit from that competition. That is a very important challenge. If we cannot

## [Texte]

essentiels. Si on n'arrive pas à un nouveau partenariat fédéral-provincial, on va avoir des problèmes particuliers vis-à-vis du marché américain. En tant que Québécois, je pense que la solution de la souveraineté sera viable si on n'arrive pas à un nouveau partenariat fédéral-provincial qui va harmoniser cet ensemble de politiques.

• 1235

Il nous faut arrêter de faire ce qu'on fait maintenant. À Washington, le Québec dépense des sommes très considérables, non pas pour combattre les Américains, mais pour combattre Ottawa dans le domaine du bois d'oeuvre. On a des problèmes évidents de concertation d'activités fédérales et provinciales vis-à-vis des États-Unis. On se neutralise les uns les autres présentement.

C'est donc un autre message. Si on élargit le menu des politiques au-delà de la politique commerciale, l'agenda des politiques va nécessairement toucher à des choses qui, selon notre Constitution, sont de prérogative fédérale ou provinciale. Il nous faut agir sur le plan international, national, provincial et local-régional. Autrement, on n'arrivera pas à tirer profit de cette occasion et de ces possibilités.

Donc, continuons à pousser avec la politique monétaire pour faire baisser nos taux d'intérêt dans la mesure du possible. On pourra probablement vivre avec un dollar un peu plus faible. Au Québec, il y a très longtemps qu'on parle d'un dollar de 75 cents. Cela ne nous inquiète pas étant donné notre productivité et les niveaux des déterminants de notre compétitivité. Que le dollar soit un peu plus bas, cela ne nous dérange pas. Cela fait très longtemps qu'on le prône et qu'on le propose. C'est un des instruments.

Deuxièmement, il nous faut un nouveau paradigme—c'est un vocabulaire d'économiste universitaire—, un nouveau modèle ou une nouvelle approche. Il faut qu'on comprenne qu'on n'est plus dans un monde de commerce international, mais dans un monde de commerce interrégional international. Il nous faut regarder au niveau sous-national, interrégional pour comprendre nos forces et nos faiblesses et savoir où on peut exporter et gagner.

Dans ce contexte-là, il y a quatre ou cinq déterminants de la compétitivité qui reviennent.

Le premier, c'est l'innovation. On ne peut pas en rester à l'ALÉNA, une belle politique commerciale. Il nous faut agir simultanément sur l'innovation. J'ai fait un commentaire sur les propos de M. Mazankowski l'autre jour. On coupe nos dépenses du côté de la recherche et du développement. Nous, les Canadiens, qui dépensons beaucoup en innovation, ne sommes pas très innovateurs. C'est parce qu'on ne fait pas comme il le faut. On n'a pas une bonne approche dans nos politiques. Je ne parle pas seulement de R et D. Je parle d'innovation. Il faut aller au-delà de l'invention, vers la mise en application sur les marchés.

J'ai longuement étudié cette question en Europe. Il y a de nouveaux éléments d'une politique d'innovation qui doit accompagner la passation de l'ALÉNA, sans quoi on aura des problèmes.

## [Traduction]

establish a new federal-provincial partnership, we will certainly have problems in the American market. As a Quebecker, I think sovereignty would be a viable option if such a federal-provincial partnership, which would allow us to harmonize these policies, proves elusive.

We simply must stop doing what we are doing now. In Washington, Quebec is spending considerable amounts of money, not to battle the Americans, but to battle Ottawa when it comes to lumber. We clearly have a problem of inadequate federal-provincial dialogue on our strategy vis-à-vis the U.S. Right now, we are simply cancelling one another out.

So, that is another important message, as far as I am concerned. If we broaden the policy debate to include issues other than trade policy alone, the policy agenda will have to include issues and activities that fall within federal or provincial jurisdictions according to our Constitution. We must act at every level—international, national, provincial, regional and local. Otherwise, we will never be in a position to benefit fully from this opportunity and others.

So, let us continue to relax our monetary policy in order to bring down interest rates as much as possible. We can probably live with a weaker dollar. In Quebec, people have been talking about a 75 cent dollar for some time now. It is not something that concerns us, given our productivity and the factors affecting our competitiveness. If the dollar goes a little lower, we will not be bothered by it. Actually, we have been advocating it for quite a long time. That is one of the instruments we can use.

Secondly, we need a new paradigm—that is economist lingo—meaning a new model or a new approach. We must realize that we are no longer living in a world of international trade, but rather, in a world of interregional international trade. We have to look more closely at developments at the sub-national and interregional levels in order to understand our strengths and weaknesses and determine where we can export and benefit most from it.

In that context, there are four or five main factors affecting competitiveness.

First of all, innovation. We cannot be content with a nice trade policy like NAFTA. We have to be working at the same time on innovation. I made a comment with respect to Mr. Mazankowski's statement the other day. We are now cutting expenditures in the area of research and development. As Canadians, we may spend a lot on innovation, but we are not particularly innovative. That is because we are not doing what we should be doing. We do not have the right approach as far as our policies are concerned. And I am not just talking about R&D here. I am talking about innovation in general. We have to go beyond invention to actual enforcement in the market place.

I studied this issue in depth in Europe. We need to put in place an actual innovation policy if NAFTA is passed, because we are certain to have problems otherwise.



## [Text]

Deuxièmement, et il n'y a rien de nouveau là-dedans, on ne peut pas innover si on n'a pas de bonnes ressources humaines. On a donc un sérieux problème de compétitivité. J'ai passé quatre jours à Washington il y a deux semaines. Les Américains ont compris le message. Ils se penchent sérieusement sur la question de l'adaptation industrielle et sur les questions de ressources humaines. On ne parle pas d'une voix pour l'instant, mais d'après les longues discussions qui ont eu lieu pendant plusieurs jours à Washington, ils vont travailler sérieusement aux questions d'adaptation. Eux le font. Quant à nous, nous avons encore de sérieux problèmes d'adaptation qui reposent en partie sur les questions de ressources humaines et qu'il nous faut articuler avec nos politiques d'innovation.

Vous connaissez comme moi notre situation constitutionnelle en ce qui concerne les programmes de ressources humaines. Là je vois naître des initiatives visant des normes, ainsi que des comités consultatifs sur la formation et le recyclage des ressources humaines. Au Québec, on a un débat: on veut aller au-delà de la déconcentration, vers la décentralisation des décisions sur la formation. On trouve que c'est trop centralisé au Québec. Maintenant on nous propose des mécanismes selon lesquels cela passerait par Ottawa. Je trouve qu'on n'est pas bien embranchés pour arriver à faire de la formation qui va coller aux besoins des entreprises de l'Ontario et du Québec, qui va nous permettre d'être compétitifs. C'est le deuxième élément essentiel pour faire une bonne concurrence aux Américains.

Il y a donc des infrastructures multimodales qui nous sont essentielles pour fonctionner dans ce monde-là. M. Clinton va travailler aux questions de télématique. De notre côté, on en parle aussi, heureusement, dans les initiatives que M. Mazankowski nous a annoncées récemment. Dans ce monde intégré de commerce interrégional international, où le siège social veut gérer des succursales qui sont ici et là et où on doit lire et comprendre les signaux du marché, il nous faut avoir des infrastructures de télématique et de transport multimodal extrêmement efficaces. C'est le troisième morceau d'un modèle.

Quatrièmement, il faut des synergies locales-régionales. Si on est dans un monde à concurrence interrégionale internationale, il faut... En Europe, j'ai vu ce phénomène-là de façon évidente. Les régions d'un même pays où les gens travaillent ensemble réussissent relativement bien. Je pourrais vous citer des régions et villes, mais je ne le ferai pas parce que je n'en ai pas le temps. Là où les gens ne travaillent pas ensemble au niveau régional au sein d'un même pays, ils périssent. Malgré les mêmes politiques internationales et nationales, il y a des régions du même pays qui vont bien et d'autres qui vont mal. Cela tient à divers facteurs, entre autres celui-ci qui a trait à des questions de synergie, de processus d'apprentissage et de transmission d'innovation axée sur de la bonne formation et sur les grappes industrielles.

## [Translation]

Secondly—and there is nothing new in this—we cannot innovate if we do not have adequate human resources. This is a serious problem when it comes to competitiveness. I spent four days in Washington a couple of weeks ago, and I can tell you that the Americans have gotten the message. They are looking very seriously at industrial adjustment and human resource issues. Although they may not all be singing from the same hymn book for the time being, lengthy discussions over several days in Washington allowed me to realize that they are looking very seriously at adjustment issues. So, they are already doing this. We, however, have serious adjustment problems that are partly due to human resource issues and that must be addressed in innovation policies.

You are just as aware as I am of Canada's constitutional situation when it comes to human resource programs. There I could see new initiatives to address standards as well as the creation of advisory committees on human resource training and retraining. There is a debate going on in Quebec these days about the need to decentralize training decisions. It is felt that the decision-making process is overly centralized in Quebec. Mechanisms are now being proposed that would make for greater participation on the part of Ottawa. My feeling is that we are not sufficiently in touch with reality to be able to provide training that will meet the needs of Ontario and Quebec businesses and actually allow us to be competitive. That is another essential element if we want to be able to compete with the U.S.

There are multimodal infrastructures that will be essential if we want to operate effectively in that context. Mr. Clinton is going to be paying a lot of attention to telematics issues. Here in Canada, we too—fortunately—will be looking at these issues through the initiatives recently announced by Mr. Mazankowski. In an integrated world of interregional, international trade, where a head office has to manage branches that are located here and there and where there is a need to read and understand market signals, we must have extremely effective telematics and multimodal transportation infrastructures. That is the third element of the model I have referred to.

Fourthly, we need local and regional synergy. In a world of interregional international competition, we simply must... In Europe, I saw this quite clearly. In those regions of a country where the people work together, there are relatively few problems. I could name specific regions and cities, but I will not bother, since I really do not have time. I do know, however, when there is little regional cooperation within a country, these regions that are lacking that cooperation tend to decline. Despite identical international and national policies, some regions within the same country will do well, while others do poorly. That is due to a number of factors, including issues of synergy, and learning and innovation processes based on appropriate training and industrial clusters.

[Texte]

[Traduction]

• 1240

M. Tremblay, notre ministre de l'Industrie et du Commerce, essaie de faire naître les grappes industrielles. C'est de la stratégie inspirée par M. Porter, à revoir en l'inscrivant dans son contexte régional et en ayant beaucoup d'activités de pénétration des marchés internationaux avec de nouvelles stratégies. C'est le cinquième élément. On fait de plus en plus d'alliances, de partenariats, de pénétrations de marché avec des méthodes conventionnelles, dont celle de l'investissement direct étranger, mais on n'a pas étudié adéquatement ce mécanisme, ce cinquième élément d'un modèle, qui est de favoriser la pénétration de marchés américains, en l'occurrence les marchés mexicain et latino-américain, sans oublier les autres, avec de nouveaux mécanismes. Ces politiques, que j'ai vues dans des pays européens, n'existent pas au Canada pour nous permettre de faire des choses comme celles-là.

Si on ne revoit pas l'ensemble de nos politiques domestiques pour accompagner l'ALÉNA, on aura encore les problèmes qu'on constate à la suite de l'Accord de libre-échange. On va voir certaines pertes. On va attribuer cela à l'Accord de libre-échange. On va dire: C'est l'ALÉNA qui nous fait cela. Ce ne sera pas l'ALÉNA exclusivement. Ce seront les autres déterminants qui ne seront pas mis dans nos politiques pour nous permettre de tirer profit de l'ALÉNA.

Voilà les messages que je voulais vous transmettre. Il faut songer à des ententes parallèles sur les questions dont mes prédécesseurs ont longuement parlé, à savoir les questions d'environnement et de normes de travail. L'intégration économique n'attend pas les accords de libre-échange. L'intégration, c'était le premier graphique, mais l'Accord de libre-échange nous donne des règles du jeu. Pour en profiter, on ne peut pas être passifs et on ne peut pas laisser tomber, comme on l'a fait, la révision de certaines politiques canadiennes qui vont permettre l'adaptation industrielle de nos entreprises et nous permettre de profiter de l'ALÉNA. Si on est passifs, on va perdre. Il nous faut donc songer à travailler à ces questions-là.

Voilà, en résumé, mes propos sur l'ALÉNA. Ce n'est pas sur le détail de l'ALÉNA, mais sur les stratégies qui doivent l'accompagner. Merci.

**The Chairman:** Thank you.

The presentation was long, but it was certainly detailed and covered a lot of points.

**M. LeBlanc:** Je vous remercie, monsieur Proulx, de votre présentation très intéressante. Vous avez mis beaucoup de pain sur la planche.

Je vais vous demander d'élaborer sur un sujet que vous avez traité en passant, soit la question du manque d'études sur les effets interrégionaux aussi bien qu'internationaux, intra-industriels et intrarégionaux de l'ALÉNA. On a critiqué le gouvernement de ne pas avoir mis à la disposition du public les études sectorielles que le gouvernement avait faites avant de s'embarquer dans l'ALÉNA.

Mr. Tremblay, our Minister of Industry, Trade and Commerce, is trying to develop industrial clusters. This is part of the strategy inspired by Mr. Porter—one that should be reviewed and placed in a regional context, with a focus on penetration of international markets using new strategies. That is the fifth element. We are increasingly forming alliances and partnerships and penetrating markets using conventional methods, such as direct foreign investment, but we have not adequately analysed that particular mechanism, which is the fifth element of the model—namely, encouraging, through new mechanisms, the penetration of American markets, including Mexican and Latin-American markets. Such policies, which have been developed in European countries, do not exist in Canada, thus precluding us from taking similar initiatives.

If we do not review all our domestic policies relating to NAFTA, we will be dealing with the same problems we faced following the Free Trade Agreement's adoption. We will have certain losses. Those losses will be blamed on the Free Trade Agreement. People will say: it's because of NAFTA that this is happening. But the fact is it won't only be because of NAFTA. It will be on account of other important factors that have not been incorporated into our policies to allow us to benefit fully from NAFTA.

Those are the points I wanted to bring forward today. We should be considering parallel agreements on such issues as those discussed by those who came before me—namely environmental issues and work standards. Economic integration will not stand still while Free Trade agreements are negotiated. Integration is what you see in the first graph; the Free Trade Agreement sets out the ground rules. To benefit fully from it, we must not sit back passively and simply drop the idea—which is exactly what happened—of reviewing a number of government policies that will help businesses to adjust and allow Canada as a whole to benefit from NAFTA. If we remain passive, we are lost. So, we must give serious thought to all these issues.

Those are basically the comments I wanted to make about NAFTA. I did not go into the details of the agreement, but decided instead to focus on the strategies that must accompany its implementation. Thank you.

**Le président:** Merci.

Votre exposé était long, mais en même temps très détaillé et très complet.

**Mr. LeBlanc:** Thank you, Mr. Proulx, for a very interesting presentation. You have given us a lot of food for thought.

I would like to ask you to elaborate on a subject that you dealt with only briefly—namely the lack of studies dealing with the interregional effects as well as the international, intraindustrial and intraregional effects of NAFTA. The government has in fact been criticized for not releasing to the public the sectoral studies conducted before the agreement was reached.



[Text]

En tant qu'économiste, qui connaissez sûrement ce qui a été écrit dans le domaine économique, pouvez-vous faire un peu le point sur ce qui manque en termes de connaissances et d'études économiques en ce qui a trait à la décision de conclure un ALÉNA? Vous dites que l'ALÉNA fait partie d'un processus plus grand, mais qu'il y a des problèmes d'ajustement et un manque de politiques. De quelle sorte d'études économiques a-t-on besoin pour mieux évaluer la décision de poursuivre l'ALÉNA tel qu'il est conçu présentement?

• 1245

**M. Proulx:** Je ne prétends pas connaître tous les dossiers qui existent présentement, mais lorsque j'étais à Ottawa, j'ai pu avoir accès à des choses auxquelles vous avez accès, je présume, et auxquelles le public n'a pas accès. Il y avait, dans le temps, certains éléments. . .

**M. Edmonston:** C'est une présomption.

**M. Proulx:** C'est une présomption, bon. De toute façon, j'allais vous dire que, comme fonctionnaire, je trouvais les dossiers qu'il y avait là tout à fait inadéquats pour éclairer réellement la situation. Monsieur me demande de lui donner une liste rapide de quelques études qu'il nous faudra faire, à un moment ou l'autre, pour éclairer, si ce n'est l'ALÉNA parce que c'est en marche, du moins nos politiques pour en tirer profit.

Je pense qu'il nous faut revoir la question des études sur le commerce intra-industriel. Il nous fait revoir cela parce qu'il y a des mécanismes d'adaptation intra-industriels qui sont très différents. On est obligés de regarder simultanément le processus d'investissement direct étranger et le processus de stratégie d'entreprises multilocationnelles qui abandonnent le modèle de la firme multinationale avec succursales conventionnelles, qui fait mal à l'Ontario présentement, et qui s'en vont vers des modèles très différents d'entreprises globales ou des modèles multinationaux très différents.

Donc, comme première étude, il faudra regarder un peu plus l'intra-industriel, ce qui va forcer des travaux sur l'investissement direct étranger et sur les stratégies d'entreprises, les stratégies d'adaptation des entreprises en l'occurrence. Les modèles sont en train de changer. Les politiques qu'on peut utiliser sont toutes différentes selon le modèle.

Deuxièmement, je suis pris avec la réalité de l'espace économique des entreprises. L'espace économique pertinent pour l'Ontario et le Québec, ce n'est pas l'espace politique ontarien ni canadien. Il n'y a plus d'adéquation entre l'espace économique pertinent pour étudier l'Accord de libre-échange et l'espace politique canadien ou québécois. On est dans un espace économique au moins nord-américain. Selon le produit, c'est parfois mondial, 24 heures par jour, *on line, real time*.

Je prétends donc, et vous avez utilisé le mot approprié, qu'il nous faut faire des travaux sur la concurrence interrégionale internationale. Les *maquiladoras* n'ont pas les niveaux de productivité que je vois au niveau mexicain moyen. Les *maquiladoras* n'ont pas les coûts salariaux que je vois au niveau de l'ensemble mexicain. Il faudra donc qu'on examine certains produits—pas tous car on peut s'orienter sur les flux—au niveau interrégional. Pour le Québec, je

[Translation]

Being an economist, you are undoubtedly aware of everything that's been written about these issues, and I was therefore wondering if you could tell us exactly what is lacking in terms of economic studies and analysis relating to the decision to be a party to NAFTA. You say that NAFTA is part of a larger process, but that there are already adjustment problems and that we are lacking adequate policies. Just what kind of economic analyses do we need to better assess the decision to implement the agreement as presently drafted?

**Prof. Proulx:** I don't claim to be aware of everything that is currently available, but when I was in Ottawa, I did manage to gain access to some things that you probably have access to but that the public does not. In the past, there has been. . .

**Mr. Edmonston:** That is your assumption, anyway.

**Prof. Proulx:** Yes, that is my assumption. In any case, I want you to know that when I was a public servant, I found the available information to be completely inadequate when it comes to shedding light on the current situation. I have been asked by the member to briefly list some of the studies that should be undertaken at one point or another, so that we can better assess, not necessarily NAFTA, since it is already underway, but at the very least our current policies with a view to benefiting fully from future developments.

I think we have to review the whole area of intra-industrial trade studies. Such a review is necessary, because there are intra-industrial adjustment mechanisms that are quite different. We have to look simultaneously at the process of direct foreign investment and the process of multilocal business strategies on the part of firms who abandon the model of the multinational firm with conventional branches—which is hurting Ontario quite a bit at the present time—in favour of quite different models based on global enterprises or very different multinational models.

So, a first area of study would be intra-industrial trade, which will automatically lead to analysis of direct foreign investment and business strategies—in this case, adjustment strategies. Models are currently changing in that respect, and the policies we may want to put in place will all be different, depending on the model we choose.

Secondly, I cannot ignore the reality of businesses economic space. What is relevant in Quebec and Ontario in terms of economic space is not Ontario's or Canada's political space. There is no longer any correlation between a relevant economic space for study of the Free Trade Agreement and the Canadian or Quebec political space. At the very least, we are part of a North American economic space. Depending on the product, sometimes it is global—24 hours a day, *on line, real time*.

I therefore feel strongly—and you used the appropriate term here—that we must conduct further analysis of international interregional competition. *Maquiladoras* do not have the productivity levels that we see generally throughout Mexico. *maquiladoras* do not have the same salary costs that we see generally throughout Mexico. So, there is a need to look at certain goods—not all of them, because we want to focus on flows—at the interregional level. I am starting to do

## [Texte]

commence à faire des travaux de ce genre-là. On regarde non pas les États frontaliers, car la dynamique du développement américain est ailleurs. Nous, les Québécois, ne sommes pas branchés dans les bons marchés américains. Je n'ai pas fait le travail pour l'Ontario. Donc, il faut faire des études interrégionales internationales où on va dépasser l'espace économique de l'Ontario, qui est, en gros, celui des Grands Lacs. Celui de la Colombie-Britannique est totalement différent. Celui du Québec est extrêmement différent. Comment va-t-on s'adapter à cela si on ne comprend pas les réels enjeux qu'on ne peut pas voir dans des études nationales comme celles qu'on nous sert? Je n'ai pas vu de ces études, et c'est la deuxième série d'études qu'on voit. Je pense que cela serait essentiel.

**M. Edmonston:** Monsieur Proulx, c'est avec grand plaisir que je vous vois aujourd'hui, parce que j'ai bien apprécié l'exposé que vous avez fait devant la Commission Bélanger-Campeau. Cela touchait la question de la souveraineté ou du fédéralisme renouvelé. Je suis un ancien membre du Comité Beaudoin-Dobbie. Quand vous parlez d'un certain partenariat entre le fédéral et les provinces, je crois déceler un certain scepticisme dans votre voix. Je l'entends et je peux vous dire que je partage votre scepticisme.

Dans une de ses chansons, Félix Leclerc parlait de son fils enragé. Peut-être puis-je me classer comme un député enragé, parce que ce partenariat, je ne suis pas sûr qu'il existe ou qu'il devrait exister. Ce qui m'enrage le plus, c'est que je sais que nous, les Québécois et Québécoises, sommes les grands responsables d'avoir mis ce gouvernement au pouvoir. Peut-être n'étions-nous pas d'accord sur le libre-échange, mais on a élu des députés favorables au libre-échange et qui ont voté en faveur de la TPS. Certaines provinces ne voulaient pas l'avoir. C'est la même chose pour le projet de loi C-91 sur les brevets pharmaceutiques. On a dressé certaines provinces contre d'autres. On a divisé le pays.

• 1250

Quand on parle de partenariat, la chose qui m'enrage le plus, c'est qu'on a prôné des ententes administratives pour décentraliser les opérations du gouvernement fédéral et épargner un peu d'argent, surtout pour la formation de la main-d'œuvre. J'entends encore le ministre Valcourt parler. Mais les gens ont parlé lors du référendum: Pas d'ententes administratives! Maintenant, il semble que M. Clark dise: On peut peut-être mettre en oeuvre certaines parties de l'entente de Charlottetown pour ce qui est des ententes administratives.

Vous avez aujourd'hui sonné l'alarme dans un certain sens. Si on ne peut pas avoir une certaine décentralisation et un partenariat nouveau entre le Québec et le Canada, la seule option que vous voyez, c'est la souveraineté. Moi, je n'en suis pas encore là. Je me demande: Pourquoi ne pas avoir un changement de gouvernement? Est-ce que cela ne pourrait pas améliorer davantage la situation que de sauter dans la fosse aux lions de l'indépendance, surtout en période de récession où cela peut nous faire encore beaucoup plus de mal?

## [Traduction]

this kind of analysis for Quebec. We are not looking mainly at border states, because the dynamics of American development are actually elsewhere. Quebecers are not in fact focussing on the right American markets. I haven't done this kind of work for Ontario. So, we need international interregional studies that go beyond Ontario's economic space which basically revolves around the Great Lakes. British Columbia's economic space is totally different—as is Quebec's. How are we ever to adapt if we don't have an understanding of the real issues that are obscured in national studies such as those we are being given? I have seen no such analysis, and this is in fact the second series of studies to be undertaken. I think this kind of analysis is essential.

**Mr. Edmonston:** Mr. Proulx, I am very pleased to welcome you here today, because I very much appreciated the presentation you made before the Bélanger-Campeau Commission. It had to do with sovereignty and renewed federalism. I am a former member of the Beaudoin-Dobbie Committee. When you talk about partnerships between the federal government and the provinces, I seem to detect a certain amount of scepticism. I hear it in your voice and I can tell you that I certainly share that scepticism.

Félix Leclerc talks about his "mad" son in one of his songs. Perhaps I should call myself the "mad" Member of Parliament, because I am not sure the partnership you refer to exists now or will ever exist. What makes me even madder is that I know that Quebecers had a major role to play in bringing this government to power. Maybe we didn't agree with Free Trade, but we elected Members of Parliament who were in favour of Free Trade and who voted for the GST. Some provinces didn't want it. The same thing applies to Bill C-91 on pharmaceutical patents. Some provinces have been set against others. The country is divided.

What really gets me mad when they speak of a partnership is that they have advocated administrative agreements in order to decentralize federal operations and save money, especially with respect to manpower training. I remember clearly what Mr. Valcourt said in that respect. But, in the referendum, the people clearly expressed an opinion: no administrative agreements! And yet, Mr. Clark seems to be saying, now, that maybe we will apply certain parts of the Charlottetown agreement dealing with administrative agreements.

To a certain extent, you are today sounding the alarm. Unless we can achieve a greater degree of decentralization and form a new partnership between Quebec and the rest of Canada, the only remaining option would be, if I understand you correctly, sovereignty. Well, I've not yet reached that point myself. Instead, I wonder: Why not change the government? Isn't there a better way of improving things than jumping into the lion's den of independence, especially during a recession where the result is likely to be a worsening of the situation rather than an improvement?



[Text]

**M. Proulx:** Monsieur le président, je suis certain que vous ne voulez pas que j'engage un long débat sur cette question qu'on veut mettre un peu en veilleuse. Cependant, pour tirer profit de l'intégration économique suite à l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA, il y a des choses qu'il nous faut refaire entre nous un peu mieux. J'illustre mon propos. Un minimum serait qu'il y ait une participation des provinces au niveau de la gestion de l'Accord. La province de Québec l'a proposé à la suite de l'Accord de libre-échange de 1988, mais cela ne s'est pas fait. Si vous aviez un représentant du gouvernement à Québec, il vous proposerait cela aussi, à savoir que les provinces, dont celle du Québec en acceptant d'être traitée comme les autres, participent à la gestion de l'ALÉNA.

Deuxièmement, il y a des règlements différents qui nous touchent très directement et très, très différemment. Les problèmes de bois d'oeuvre ne touchent pas du tout la Colombie-britannique comme ils touchent le Québec ou une autre province. Les provinces sont obligées d'improviser à Washington pour essayer de se placer dans le processus de règlement des différends. C'est un autre élément minimal. Dans une entente entre personnes qui veulent travailler ensemble pour tirer profit de l'ALÉNA, il faudrait trouver un mécanisme. C'est une proposition que je formule à votre Comité: que les provinces soient impliquées d'une façon quelconque au niveau de la gestion de l'Accord et au niveau du règlement des différends.

Troisièmement, et là c'est plus général que spécifique, je soumets qu'on a raté une occasion de revoir le partage des compétences entre paliers de gouvernement avec la discussion qu'on vient de mettre de côté, mais il y a encore des aménagements administratifs possibles entre gens qui veulent couper des déficits et faire ensemble des choses qui nous permettraient de nous améliorer.

**M. Edmonston:** Par exemple?

**M. Proulx:** Le domaine des ressources humaines. C'est un message qu'on entend largement. Je travaille sans arrêt avec les chambres de commerce de la région métropolitaine de Montréal. On nous dit: On n'a pas le temps d'attendre que cela passe via Québec; c'est un processus trop centralisé. Pour une partie des décisions quant à la formation et au recyclage, il faut que cela se fasse rapidement, par exemple au niveau de la ville ou de la région. C'est dans l'air. On en parle aussi dans les propositions qui nous viennent d'Ottawa.

C'est un exemple de secteur où des arrangements administratifs nous seraient bénéfiques dans le domaine de la concurrence avec les Américains. Cela nous serait bénéfique dans nos problèmes d'adaptation industrielle parce qu'on formerait un peu mieux en ayant des signaux plus près du marché et plus près des entreprises. On n'est pas parti dans cette direction-là, à Ottawa, mais dans l'autre direction. Cela se comprend en partie, parce que le débat nous a permis de voir que certains avaient une vision différente.

**M. Edmonston:** Et la formation de la main-d'oeuvre?

[Translation]

**Prof. Proulx:** Mr. Chairman, I'm sure you don't wish me to enter upon an extended debate of this issue that should perhaps be put on the back burner. In order to profit from the economic integration extending from the Free Trade Agreement and NAFTA, there are, however, a few things that we, here at home, should improve upon. Let me explain. First of all, we must, at the very least, have all the provinces take part in managing the Agreement. Quebec suggested that after the Free Trade Agreement was signed in 1988, there has been no follow-up. If a representative of the Quebec government was here, he would agree that you must have all the provinces, including Quebec which, in this respect, would be just another province, sharing in the management of the NAFTA.

You must also bear in mind that the various regulations have a very different impact depending on what province we're from. The lumber provisions, for example, do not have the same impact in British Columbia as they do in Quebec or in another province. The provinces are having to improvise in Washington to find a place within the dispute settlement process. So there is another minimum requirement. You have to set up a process that enables all the provinces to work together in order to profit from NAFTA. That is my recommendation to the committee: ensure that the provinces are somehow involved in managing the agreement and in managing the dispute settlement process.

Thirdly, and more generally, I submit to you that we have missed an opportunity to review the sharing of powers between the various levels of government by shelving the discussion we had embarked upon, but that it is still possible to find an administrative arrangement which would enable us all to reduce our deficits and work together to improve the overall situation of the country and the individual difficulties of the several provinces.

**Mr. Edmonston:** For example?

**Prof. Proulx:** Human resources, for example. We hear that again and again. I am continually involved with the chambers of commerce of the greater Montreal area. People are constantly saying: We can't wait for Quebec to decide; the process is overly centralized. In matters of training and retraining, things must move quickly and decisions should be made at the city or regional level. There is widespread agreement on this. We also get that in proposals coming out of Ottawa.

There is a field where administrative agreements would help us to compete with the United States. It would help us in our efforts to retool since manpower training would be more adapted to specific needs and more in tune both with the market and with industry. Ottawa, however, seems headed in the opposite direction. I can understand that to a degree since the discussions we had made us all the more aware of alternative points of view.

**Mr. Edmonston:** What about manpower training?

[Texte]

**M. Proulx:** Dans le domaine de la formation de la main-d'oeuvre et du recyclage, je pense qu'il nous faut arriver encore plus bas qu'on l'est maintenant. C'est un des exemples. Il y en a d'autres, mais c'en sont trois que je mettrais dans ma liste rapide de choses qu'il nous faut faire pour tirer profit de l'ALÉNA.

**Mr. Van De Walle:** Mr. Proulx, I was very interested in your presentation. You have brought a new dimension to the hearings. We hear a lot of repetition. Some of it is well researched, some of it not. It is often superficial. Whenever you spoke about inter-regional and that sort of thing. . . I would be interested in hearing more. Possibly we can get some of your papers and that sort of thing.

I come from the west, the Edmonton area, and we've built on our strengths in becoming the gateway to the north. One question I have to you. You talked about the gateway to the south, to Mexico. Would you elaborate briefly on that?

**Prof. Proulx:** I'll answer in English this time.

**Mr. Van De Walle:** C'est bien.

**M. Proulx:** D'accord. Je vais le faire en français parce que cela m'est plus facile.

**M. Van De Walle:** J'espère bien pouvoir un jour parler français aussi vite que vous.

• 1255

**M. Proulx:** Je m'excuse auprès des traducteurs parce que je suis enclin à parler vite quand j'essaie de résumer. Je résume des écrits longs et pas seulement les miens.

Le changement technologique change la dimension de temps—on est *on line*, *real time* dans beaucoup d'activités—, mais aussi d'espace. Quand on a des produits à plus haute technologie, qui incorporent plus de technologie, qui sont à plus haute valeur ajoutée, on peut les expédier plus loin. On peut les envoyer plus loin et en importer de plus loin.

En d'autres mots, le changement technologique auquel se sont adaptées les entreprises—les entreprises changent leurs façons de fonctionner dans des espaces économiques intégrés—fait qu'on a maintenant de nouveaux espaces économiques. On assiste souvent à la concurrence régionale. Les gens du SRI International, en Californie, ont repris ce message-là. Ils veulent faire des travaux pour toutes nos provinces ensemble pour essayer de monter une stratégie au niveau de la province sur son marché international.

En Europe, on a ce dicton qui dit: On a l'Europe des régions. Il y a des régions européennes qui sont devenues le nouveau foyer de l'innovation et de l'exportation, dont profite d'ailleurs le reste du pays.

Donc, pour répondre à votre question, il nous faut regarder beaucoup la nature spatiale de nos marchés. Le commerce interprovincial canadien est, à 75 ou 80 p. 100, le fait de deux provinces, le Québec et l'Ontario. Il reste 20 p. 100 pour le reste du Canada. C'est le Québec et l'Ontario.

[Traduction]

**Prof. Proulx:** I think that as far as manpower training and retraining are concerned, we are going to have to achieve an even greater degree of decentralization. I can pick further examples, but I believe that these are three things that we should attend to very quickly if we wish to be in a position to profit from NAFTA.

**M. Van De Walle:** Monsieur Proulx, j'ai écouté avec beaucoup d'intérêt l'exposé que vous nous avez présenté. Vous avez revivifié le débat. Ici, on entend souvent répéter les mêmes arguments. Certains sont plus solides que d'autres. Souvent, le débat me paraît superficiel. Mais, à chaque fois que vous avez parlé de collaboration interrégionale ou de. . . J'aimerais en entendre plus sur ce genre de questions. Peut-être pourrions-nous nous procurer certaines des études que vous avez rédigées.

Je viens de l'Ouest, de la région d'Edmonton, et nous avons su tirer parti de nos points forts et devenir le portail des régions du nord. Je voudrais vous poser une question. Vous parliez, tout à l'heure, du portail des régions du sud, du Mexique. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ce point?

**M. Proulx:** Cette fois-ci je vous répondrai en anglais.

**M. Van De Walle:** Je vous remercie de votre amabilité.

**Prof. Proulx:** All right then. I will speak in French, after all, since I am more at ease in that language.

**Mr. Van De Walle:** I hope, one day, to be able to speak French as quickly as you do.

**Prof. Proulx:** I hope the interpreters will forgive me. I know that I tend to speak a little quickly when I am trying to summarize arguments. I am trying to summarize some fairly long documents and not only papers I have drawn up myself.

Technological change modifies the temporal dimension—many activities must now be carried out *on-line* and *in real time*, but that is also true of the spatial dimension. When you have a high-technology product, a more sophisticated product with a higher added value, you can appeal to clients much further away. You can export to more far off places and you can import from more far off places.

In other words, the technological change that businesses have had to adapt to—businesses have changed their way of doing things once they operate in an integrated economic area—means that we do indeed now have newly-defined economic boundaries. Oftentimes you will find increased regional competition. The people at SRI International, in California, are putting out that message. They would like to undertake research on behalf of all the Canadian provinces collectively in order to define, for each province, a new strategy with respect to international trade.

Europe would sometimes like to see itself, less as a continent of nations, than as a continent of regions. It is a fact that certain regions have become new centres of innovation and export activity and that the whole country profits from this type of situation.

Therefore, to answer your question, we are going to have to reflect much more on the spatial dimension of our markets. In Canada, Quebec and Ontario account for 75 to 80% of all interprovincial trade. The rest of Canada accounts for the remaining 20%. Quebec and Ontario are the principal players.



## [Text]

Les flux de commerce du Québec sur le marché américain sont, à 75 p. 100, dans cinq États que je peux vous nommer, car je les ai dans d'autres travaux, mais ils commencent à être ailleurs.

En d'autres mots, pour comprendre ce que l'intégration nord-américaine entraîne, il nous faut faire cela. C'est tellement vrai que je vois naître certaines institutions. Il y en a une que j'essaie de faire naître, qui est un réseau de villes nord-américaines avec trois villes mexicaines, Monterrey, Guadalajara et Mexico, qui essaient de se joindre à 36 villes américaines et probablement six villes canadiennes pour former un réseau de villes et de régions nord-américaines. Il y a beaucoup d'action au niveau des villes et des régions. Cela est l'effet de ce changement de technologie, de ces stratégies d'entreprises qui se localisent dans ces régions et qui commercent entre elles. Il nous faut adapter nos politiques à la réalité et aller au-delà des ententes et des études internationales et des tarifs et accords de libre-échange de ce genre.

C'est là qu'on va comprendre un peu mieux nos problèmes de compétitivité.

**M. Tremblay:** Il est rare qu'on trouve les témoignages trop courts. C'est votre cas. Si jamais on me nomme ministre, je vais poser une condition: que M. Proulx soit mon sous-ministre.

Nous avons travaillé beaucoup de la tête pendant ces dernières minutes. Vous avez livré beaucoup de points qui méritent d'être analysés plus en profondeur. Si vous aviez des documents susceptibles de nous aider, notre greffière serait bien heureuse de les recevoir. Entre autres, si vous aviez quelque chose décrivant plus en détail ce que vous appelez vos trois Mexiques, le Comité serait enrichi d'un tel document. Également, je serais heureux de retrouver le document de M. Fernand Martin en annexe à notre compte rendu d'aujourd'hui.

**M. Proulx:** Très bien. Je ne l'ai pas ici, mais je vais m'assurer d'expédier quelques travaux à la greffière.

**M. Tremblay:** Soyez assuré que mon bureau va vérifier tous vos écrits, tous les livres que vous avez publiés. Je vais m'assurer de les avoir dans ma bibliothèque personnelle.

Il y a quelques années, je faisais un discours à la Chambre des communes où je disais que la signature de l'entente avec les Américains était un pont vers une entente avec le Mexique. Je dirais aujourd'hui, et cela s'inscrit un peu dans vos préoccupations, que l'ALÉNA est un *causeway* vers l'Amérique latine.

• 1300

Je pense que vos recommandations et vos interrogations sont de nature à nous aider dans l'élaboration de ces futures ententes. Je déplore, un peu comme vous l'avez fait au tout début, qu'on n'ait pas su profiter d'expertises comme la vôtre, à titre d'économiste francophone, dans l'élaboration de ces stratégies. Je vais faire en sorte qu'à l'avenir, on ne se prive pas d'une compétence aussi remarquable dans nos études ultérieures. Merci d'être venu, monsieur Proulx.

## [Translation]

Seventy-five percent of Quebec's trade with the United States goes to five states that I have identified in some of my research, but that situation is beginning to change.

In other words, we will have to do that if we wish to understand the impact of North American economic integration. In fact, new institutions are being created for that very purpose. I myself am trying to bring together a network of North American cities which would include three Mexican cities, Monterrey, Guadalajara and Mexico, 36 American cities and probably six Canadian cities. This would create a network of North American cities and regional areas. A lot is happening at the city and regional level. That comes from technological change, from businesses adopting new strategies, settling in those regions and trading with each other. Our policies must be more closely modeled on reality and we must learn to look beyond the narrow confines of agreements, traditional international studies, tariffs and free trade agreements of this type.

That is the only way for us to get a better understanding of the problems we face with regards to international competition.

**Mr. Tremblay:** It is rare that the committee finds that a testimony is too short. It is the case, however, with yours. If ever I become minister, I will set one requirement: that Mr. Proulx be named my deputy minister.

These last few minutes, we have done some pretty deep thinking. You have raised many issues that would call for detailed analysis. The Clerk of the committee will be pleased to receive any documents that might be helpful to us. I would be particularly interested in anything dealing specifically with what you call the three Mexicos. Such a study would be most helpful to us. I would also hope that Mr. Fernand Martin's document could be appended to the record of today's hearing.

**Prof. Proulx:** Fine. I do not have it with me, but I will make sure that I send some of those studies to the Clerk.

**Mr. Tremblay:** Rest assured that my office will go through all of your research papers, and the books that you have written. I also intend to get a copy for my personal library.

A few years ago, I was making a speech in the House of Commons and saying that the signing of this agreement with the United States was also building a bridge to another agreement with Mexico. Today I would say, and I think that this goes along with some of the things that you yourself have said, that NAFTA is an «autoroute» that will one day link us to Latin America.

I think that the recommendations that you've made and the issues that you've raised will help us in the formulation of future agreements. I regret, as much as you do certainly, that we did not provide, in the formulation of our strategies, the input of a French-speaking economist such as yourself. I intend to ensure that, in the future, we will make use of your remarkable expertise. Mr. Proulx, thank you very much for appearing before the committee.

[Texte]

**M. LeBlanc:** J'aimerais demander à M. Proulx de poursuivre sur sa liste d'études. M. Tremblay voudrait lire tous vos documents. J'espère que vous allez lui faire subir un test une fois qu'il aura terminé.

**M. Proulx:** Si vous me le permettez, je vais annexer à la liste de documents que j'enverrai à la greffière quelques suggestions de thèmes de recherche qui m'apparaissent essentiels pour aider à l'élaboration de politiques dans certains domaines. Ce sera dans le domaine de l'innovation et dans celui du développement urbain et régional. Je le ferai avec plaisir.

**M. LeBlanc:** D'accord.

**M. Edmonston:** J'espère que je ne suis pas en train de trahir la confiance de qui que ce soit, mais je parlais avec le président du Comité et nous disons que votre exposé, monsieur Proulx, était plein de gros bon sens. C'est un des exposés les plus complets qu'on ait entendus. C'est quelqu'un de chez nous ici, au Québec, qui parle du partenariat qu'il faut avoir et qui dit qu'il ne faut pas chercher de bouc émissaire ou de coupable. Je trouve que c'est un exposé très utile pour nous. Je vous remercie.

**The Chairman:** Thank you.

Our next witness is from the New Democratic Party, Brian Topp.

Mr. Topp.

**M. Brian Topp (président de la Commission politique du Nouveau parti démocratique Canada (Québec)):** Bonjour, monsieur le président. Durant les séances de ce Comité, vous avez entendu une présentation très intéressante de M. Gordon Ritchie sur l'Accord de libre-échange. Vous avez entendu des conseils de Canadiens et une analyse de l'ALÉNA qui était très intéressante et qui portait sur les détails de stratégie de cette entente. Ce matin, nos amis syndicaux du Québec ont parlé des conséquences de l'ALÉNA sur plusieurs des secteurs au Québec.

Ce que je veux faire aujourd'hui, c'est explorer un peu le concept que le diable est dans le détail. Je veux étudier avec vous quelques exemples de la façon dont il y a beaucoup de diable dans le détail de cette entente et dans les lois qui entourent cette entente. Il y a beaucoup de diable de concentré dans trois exemples.

Le premier sur lequel j'aimerais attirer votre attention a trait à certains documents que j'ai donnés au Comité. Peut-être les avez-vous devant vous.

Vous savez qu'en 1983, quand Brian Mulroney s'est présenté à la chefferie du Parti progressiste-conservateur, il était farouchement contre l'idée du libre-échange avec les États-Unis. C'était son opposant, John Crosbie, qui était en faveur de cette idée-là. Ils ont fait un long débat lors du combat à la chefferie. Nous savons que M. Mulroney a été nommé chef et est devenu premier ministre. Après environ une année au pouvoir, il a fait une conversion soudaine et majeure au principe du libre-échange avec les États-Unis. Je pense qu'il est raisonnable de supposer que la raison de cette conversion était le premier document que vous avez devant vous, soit l'article 301, *Relief from Unfair Trade Practices*, qui a été adopté par le Congrès des États-Unis.

[Traduction]

**Mr. LeBlanc:** I would not ask Mr. Proulx to tell us more about that list of research studies he mentioned earlier. Mr. Tremblay would like to read all the studies you've prepared. Perhaps you could have him write an exam afterwards.

**Prof. Proulx:** If I may, I would like to include with the list of documents I'll be sending the clerk of the committee a certain number of research themes that might contribute to the formulation of policy on various issues. This would have to do with innovation and urban and regional development. I would be pleased to do it.

**Mr. LeBlanc:** Thank you.

**Mr. Edmonston:** I do not wish to betray a confidence, but I was speaking, earlier on, with the chairman of the committee and we agreed, Mr. Proulx, that your brief included an uncommon amount of common sense. It is one of the most comprehensive presentations we've ever heard. Here we have someone from home, someone from Quebec, speaking about a necessary partnership and saying that there is no sense in looking for a scapegoat. I find your presentation extremely helpful and I wish to thank you for it.

**Le président:** Je vous remercie.

Notre prochain témoin est M. Brian Topp du Nouveau Parti démocratique.

Monsieur Topp.

**Mr. Brian Topp (Chairman of the Policy Committee of the New Democratic Party of Canada (Quebec)):** Thank you, Mr. Chairman. During the committee hearings, you had the opportunity of hearing Mr. Gordon Ritchie's very interesting presentation on the Free Trade Agreement. You have had the opportunity to hear a number of Canadian citizens commenting on these issues and a most interesting analysis of NAFTA, revealing the underlying details of the negotiation strategy. This morning, friends from Quebec's labour sector spoke of the probable repercussions of NAFTA on a number of Quebec industries.

What I would like to do today, is to explore the idea that the devil is in the details. I would like to review with you a number of examples of how much of the devil can be found in the details of this agreement and in the laws quoted in conjunction with it. There is a lot of devil in the three following examples.

I would first of all like to draw your attention to a number of documents I handed out earlier on. Perhaps some members of the committee are looking at them now.

You know that in 1983, when Brian Mulroney was running for leader of the Progressive Conservative Party, he was completely opposed to the idea of the Free Trade Agreement with the United States. It was, at the time, John Crosbie, who was in favour. During that leadership race, both men debated the issue at length. Well, as we all know, Mr. Mulroney became leader and, then, Prime Minister. Approximately one year after becoming Prime Minister, he did a complete about-face concerning free trade with the United States. It is reasonable to suppose that the reason for this rapid conversion was the first document that you have before you, that is to say section 301 of the *Relief from Unfair Trade Practices*, voted by the US Congress.



[Text]

[Translation]

• 1305

Je ne vais pas vous lire cette loi, car elle est très longue, mais si vous ne la connaissez pas, il vaut la peine de la lire. C'est une loi qui est assez draconienne, qui est assez dure et qui présente un grand danger pour les exportateurs canadiens. Je suis d'avis, à raison je crois, que c'est quand cette loi a été adoptée par le Congrès des États-Unis que M. Mulroney a fait sa conversion au libre-échange et a entrepris ses négociations. Nous avons vu ces longues négociations avec Simon Reisman et tout ce monde-là, ainsi que la très longue histoire pour en arriver à cet Accord de libre-échange dont l'ALÉNA est la suite logique. Nous avons vu de très belles cérémonies de clôture avec M. Mulroney, M. Ronald Reagan et M. George Bush.

Mais nous savons que le fait que le président américain signe un traité ne veut pas dire qu'un traité devient automatiquement loi aux États-Unis. Le président américain n'a pas le droit signer des lois américaines. C'est le Congrès américain qui doit adopter une loi pour mettre en place une entente.

Comme nous voulons comprendre ce qui s'est passé dans le cas de l'Accord de libre-échange, nous ne devons pas nous contenter de lire l'ALÉNA. Nous devons regarder la loi qui a été adoptée par le Congrès des États-Unis, parce que c'est une partie essentielle de l'entente.

Vous avez une deuxième feuille qui est un extrait de la Loi portant sur le *U.S.-Canada Free Trade Agreement*, qui est la loi adoptée par le Congrès des États-Unis et qui met en place l'Accord de libre-échange avec les États-Unis.

Je vais vous lire l'article 102 de cette loi:

United States Laws to Prevail in Conflict.—No provision of the Agreement, nor the application of any such provision to any person or circumstance, which is in conflict with any law of the United States shall have effect.

C'est l'article 102 de la loi qui a mis en place l'Accord de libre-échange.

Qu'est-ce que cela veut dire? Cela veut dire que l'article 301 demeure en place sans aucun amendement. Le point central de ces négociations de libre-échange n'a eu aucun effet, tout compte fait. La loi protectionniste des Américains demeure en place sans changement.

C'est le préjudice que nous avons subi dans la façon dont les Américains ont mis en place l'entente du libre-échange, mais il y a une insulte ici, et elle est dans le dernier document que je vous ai donné. Ce que vous avez devant vous, c'est l'article 409 de la même loi. À la deuxième page de ce document, à l'article 409, à l'alinéa (b)(1), on dit:

Any entity, including a trade association, firm, certified or recognized union, or group of workers, that is representative of a United States industry and has reason to believe. . .

qu'elle a souffert un préjudice, peut faire entreprendre une enquête par le gouvernement américain en vertu de l'article 301.

C'est l'amendement Baucus à cette loi. Le sénateur Baucus était le président du Sous-comité des échanges internationaux et votre homologue, monsieur le président, au Congrès américain.

It is a very long document and I don't intend to read it, but you might find it worthwhile to read it yourselves if you haven't done so yet. It's a fairly radical law, a hard-edged piece of legislation that is a grave threat to Canadian exporters. I believe, with good reason I think, that this law voted by the U.S. Congress is the reason why Mr. Mulroney did an about-turn on free trade and started negotiations with the United States. You will all remember those lengthy negotiations led by Simon Reisman and all the people involved as well as that long process that finally gave us the Free Trade Agreement which, in turn, gave us NAFTA. As a moving finale, the closing ceremony brought together Mulroney, Reagan and Bush.

But the U.S. President's signature on a treaty document doesn't mean that that treaty will become law. Under the U.S. Constitution, the President cannot do this. For a treaty to become binding on the United States, a consequential law must be voted by the U.S. Congress.

If we wish to understand what has happened with the Free Trade Agreement, we have to do more than simply read the text of NAFTA. We also have to look at the law voted by the U.S. Congress since that forms an essential part of the agreement.

You also have another sheet which contains a quote from the U.S.-Canada Free Trade Agreement Act that is to say the law voted by the U.S. Congress enacting the Free Trade Agreement with the United States.

Let me read section 102 of that law:

The United States law is to prevail in conflict. No provision of the Agreement nor the application of any such provision to any person or circumstance which is in conflict with any law the United States shall have effect.

That is section 102 of the law enacting the Free Trade Agreement.

Now what does this mean? It simply means that Section 301 remains in force unamended. In the final analysis, the main point of those free trade negotiations hasn't had the slightest effect. U.S. protectionist measures remain in force and the agreement has done nothing to change that.

That's the wrong that we have suffered because of the way the U.S. hasn't implemented the Free Trade Agreement, but there is also an insult contained in all of this and you will find it in the last document I handed out. What you have before you is Section 409 of the same Act. On the last page of that document, you will find Section 409(b)(1) which provides that:

Any entity, including a trade association, firm, certified or recognized union or group of workers, that is representative of United States industry and has reason to believe. . .

that it has been harmed, can ask the U.S. Government to launch an enquiry based on Section 301.

That's the Baucus amendment to the Act. Senator Baucus, Mr. Chairman, is your opposite number in the U.S. He was chairman of the Congressional sub-committee on foreign trade.

## [Texte]

Cet amendement veut dire non seulement que l'article 301 demeure en place sans aucun amendement, non seulement que l'entente de libre-échange n'a aucunement changé la façon dont les Américains gèrent leurs échanges, mais aussi que des industries et des individus peuvent eux-mêmes initier des enquêtes sur les importations et les importateurs canadiens. Le Canada est le seul pays au monde à être sujet à ce processus.

L'effet net de ces lois américaines, c'est que le processus de contrôle des importations demeure inchangé, que l'Accord de libre-échange et sans doute l'ALÉNA, quand ils sont en conflit avec les lois américaines, perdent, et que le Canada est le seul partenaire d'échange des États-Unis à être sujet à des enquêtes de la part d'individus.

Cela veut dire qu'après avoir terminé tout ce processus qui a duré plus de huit ans, nous sommes plus vulnérables que n'importe quel autre pays au monde à des mesures protectionnistes de la part des États-Unis.

Il vaut la peine de regarder ces lois de près. À mon avis, elles remettent en question de façon fondamentale ce qu'on est en train de faire ici avec ces ententes.

## • 1310

J'aimerais vous citer deux autres exemples de la façon dont le diable est dans les détails de cette histoire. Nous savons que le 2 décembre 1991, le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec, M. Gérard Tremblay, a prononcé une allocution aux Hautes études commerciales de Montréal d'où est sortie sa fameuse théorie sur les grappes industrielles au Québec. Peut-être êtes-vous à jour sur cette stratégie, monsieur le président. C'est un exemple très intéressant d'un rôle positif pour un gouvernement dans le développement économique.

Nous voyons que le ministre avait identifié au Québec cinq grappes industrielles qui étaient déjà concurrentielles à l'échelle mondiale. Une de ces grappes est la production d'énergie électrique, l'Hydro-Québec. Quel effet l'ALÉNA aura-t-il sur cette grappe industrielle dans laquelle nous sommes déjà concurrentiels à l'échelle mondiale? Regardons l'entente. Avez-vous tous des copies de cette entente devant vous? J'aimerais attirer votre attention sur certaines dispositions de cette entente.

À l'article 105 de l'Entente, il y a une disposition qui dit que le gouvernement va faire tout ce qu'il est possible de faire pour s'assurer que cette entente sera observée par les gouvernements provinciaux. Ce n'est pas une disposition qui reflète de façon absolument pure l'idée d'une souveraineté partagée, qui est supposément une partie de notre fédération canadienne. Cette disposition dit que le gouvernement fédéral va faire tout ce qui est nécessaire pour s'assurer que cette entente sera respectée par les provinces.

Par la suite, au deuxième cahier de cette entente, à la page 15-5, nous avons une définition d'«entreprise d'État». Nous voyons à l'article 1503, paragraphe a), que les sociétés de la Couronne provinciales sont incluses dans la définition. Le fédéral doit faire tout ce qu'il peut pour s'assurer que les provinces respectent l'entente. À la page 15-5, nous voyons que la définition de la disposition que nous allons étudier ensemble inclut les sociétés de la Couronne provinciales.

## [Traduction]

Well, this amendment not only means that Section 301 remains in force unamended, not only means that the Free Trade Agreement has in no way changed the way the U.S. intends to manage its foreign trade but also means that industries and, indeed, individuals can, on their own accord, initiate enquiries concerning Canadian exports and exporters. Canada is the only country in the world subject to this type of process.

The bottom line is that the United States's import control process remains unchanged and that the Free Trade Agreement and, no doubt, NAFTA also are overridden whenever they are in conflict with American law. Of all U.S. trade partners Canada is the only one which can be the target of an enquiry launched by individuals.

That means that Canada, actually this eight-year process, ends up by being more vulnerable to U.S. protectionist measures than any other country in the world.

Those documents bear a close reading. I believe they raise some very fundamental doubts concerning the way we are going about negotiating these agreements.

I would like to give you two further examples showing how in this instance, the devil is indeed in the details. We all know that on December 2, 1991, Quebec's Minister of Industry, Commerce, Trade and Technology, Mr. Gérard Tremblay, made a speech at Montreal's école des Hautes études commerciales. That's where he first mentioned his now famous theory concerning industrial clusters in Quebec. That strategy, Mr. Chairman, will no doubt have been brought to your attention. It's a most interesting example of the positive role the government can play in economic development.

In any case, the minister had identified, within Quebec, five industrial clusters already competing on international markets. One of those clusters is electric power generation with Hydro Quebec. What will be the effect of NAFTA on this industrial cluster which is already in a position to compete internationally? Just look at the agreement. Do you all have a copy of that agreement? I would like to draw your attention to a certain number of provisions in this agreement.

According to section 105 of the agreement, the government will do everything in its powers to ensure that provincial governments abide by the clauses of the agreement. That provision does not exactly reflect the concept of shared sovereignty which is supposed to be one of the foundations of our constitutional system. This clause requires the federal government to do all that is necessary to ensure that the provinces abide by the agreement.

Then, in the second volume of the agreement, on page 15-5, we find a definition of "public corporation". We see, under section 1503(a) that this definition includes provincial Crown corporations. The federal government must do everything in its power to ensure that the provinces will abide by the agreement. On page 15-5, we see that under the provision we will be looking at shortly, provincial Crown corporations are included in the definition.



## [Text]

Ensuite, à la page 15-2, nous sommes maintenant à l'article 1502, partie (3)b).

Il se lit ainsi:

Tous les monopoles publics

should act solely in accordance with commercial considerations in its purchase or sale of monopoly goods or services. . .

On parle de considérations commerciales uniquement. Ces trois dispositions que je viens de vous citer veulent dire que le fédéral a le mandat de s'assurer que les provinces respectent l'entente; que les sociétés de la Couronne provinciales sont incluses dans la définition de ce qu'on essaie de saisir; et que les entreprises de la Couronne doivent vendre leurs produits uniquement à des conditions commerciales.

Dans la stratégie de M. Tremblay, la production d'hydro-électricité est définie comme l'une de nos grappes principales. Nous savons que l'Hydro-Québec a été utilisée, au Québec, comme un outil de développement. Si j'ai bien compris l'entente, et je crois la comprendre assez bien sur ces points-là, une entente comme celle que nous avons conclue avec Norsk Hydro, par exemple, sera illégale.

Nous avons une limitation très importante à ce qu'il est possible de faire avec une grappe industrielle à la suite de cette entente.

Je vais vous donner un autre exemple de la façon dont le diable est dans le détail de cette entente. Dans cette même allocution, M. Tremblay a parlé d'une autre grappe industrielle qui est importante chez nous au Québec, soit les produits de technologie informatique. Dans son discours, il a cité des sociétés du Québec qui sont des joueurs importants dans cette grappe. Deux des sociétés qu'il a nommées sont la Northern Telecom et Bell Canada. Nous savons très bien que M. Tremblay avait tout à fait raison de citer ces deux sociétés. Nous savons que l'industrie des télécommunications, au Canada, fournit presque 50 p. 100 de toute la recherche et tout le développement faits par des sociétés manufacturières canadiennes. Il avait tout à fait raison de dire que ces deux sociétés étaient très importantes. Quel effet l'ALÉNA aura-t-il sur ces deux sociétés?

• 1315

Je suis toujours au deuxième cahier. J'attire votre attention sur la page 13-2, à l'article 1302. Nous avons ici le chapitre des télécommunications. On dit ici:

Each Party shall ensure that persons of another Party have access to and use of any public telecommunications, transport network, or service, including private circuits.

Cela continue à (3)a):

The pricing of public telecommunications and transport services reflect economic costs directly related to providing the services.

Qu'est-ce que cela veut dire? Cela veut dire que, si quelqu'un veut s'interconnecter avec le réseau de Bell Canada, Bell Canada peut seulement percevoir le coût de cette interconnexion.

## [Translation]

Then, on page 15-2, we find section 1502(3)(b).

Here's what we find:

All public monopolies

agissent uniquement en fonction de considérations commerciales au moment d'acheter ou de vendre le produit ou service faisant l'objet du monopole. . .

That is solely in accordance with commercial considerations. These three provisions I have just quoted mean that the federal government is given the task of ensuring that the provinces will abide by the agreement; that provincial Crown corporations are included in the definition of corporations subject to the agreement and that Crown corporations must sell their products in accordance with purely commercial considerations.

In the strategies set forth by Mr. Tremblay, hydro electric power is one of our principle industrial clusters. We all know that, in Quebec, Hydro Quebec was used to fuel economic development province-wide. Well, if I understand correctly what is involved here Hydro Quebec would be precluded from signing an agreement such as the one it signed with Norsk Hydro.

The agreement restricts considerably the ways that we can make use of our industrial clusters.

Let me give you another example of how, in this agreement especially, the devil is indeed in the details. In that same speech, Mr. Tremblay spoke of another industrial cluster important to Quebec's economy, computer technology. In his speech, he named a certain number of Quebec corporations that play an important part within this industrial cluster. Two of those corporations are Northern Telecom and Bell Canada. You can see that it was not without reason Mr. Tremblay named those two. We also know that, in Canada, the telecommunications industry accounts for almost 50% of the research and all of the development funded by Canadian manufacturers. That is how right he was to say that these two corporations are very, very important. Well, how will NAFTA impact on those two corporations?

I'm still in volume two. May I draw your attention, now, to page 13-2, section 1302. This is the chapter dealing with telecommunications. Here we find:

Chacune des Parties fera en sorte que les personnes d'une autre Partie puissent avoir accès et recours à tout réseau ou service de transport des télécommunications y compris les circuits loués privés.

Then we find, under subsection (3)(a):

. . . les tarifs des services publics de transport des télécommunications reflètent les coûts directement liés à la prestation des services.

What does this mean? This means that if someone wants to interconnect with the Bell Canada network, Bell Canada can only charge whatever that interconnection costs.

## [Texte]

Ensuite, à la page 13-4, à l'article 1303, on dit:

A Party shall not require a person providing enhanced or value-added services

... on parle toujours des télécommunications. . .

to cost-justify its rates.

Il n'appartient pas au CRTC de demander à quelqu'un qui s'interconnecte avec le réseau de Bell Canada de justifier ses prix sur la base de ses propres coûts.

Nous lisons, dans un récent commentaire de Bernard Courtois, vice-président de Bell Canada (Affaires juridiques et questions de réglementation), que les sociétés de téléphone canadiennes donnent des subventions d'environ 0,17\$ par minute pour le service local au Canada. Les sociétés de téléphone aux États-Unis donnent des subventions d'environ 0,02\$ par minute.

Qu'est-ce que cela veut dire? Ce que nous voyons dans l'ALÉNA, c'est une porte ouverte pour que les énormes sociétés de télécommunications des États-Unis, AT&T, Cable & Wireless, et U.S. Print et des sociétés semblables s'interconnectent avec notre réseau de télécommunications, aillent chercher la partie la plus rentable de notre marché des télécommunications et fassent un *bypass* de notre trafic de télécommunications par le réseau américain.

Ils n'ont aucune obligation, selon l'ALÉNA, de justifier leurs prix sur la base de leurs coûts. Étant donné qu'ils sont beaucoup plus gros et étant donné qu'ils n'ont pas l'obligation de donner des subventions aux services locaux, je pense qu'il est raisonnable de supposer que nous allons assister à une période où des sociétés américaines couperont leurs prix de façon sauvage pour tenter de contrôler une partie de notre marché.

On se dirige vers un scénario assez semblable à ce que nous voyons avec Air Canada et Canadian. On est en train de se plonger dans un environnement où on remet en cause le fondement même de notre système de télécommunications.

Ce qui nous faisait peur et qui a poussé Brian Mulroney à s'intéresser au libre-échange demeure toujours en place. Pas grand-chose n'a changé aux États-Unis à la suite de ces ententes. Cependant, nous voyons que dans deux des cinq grappes stratégiques au Québec, les télécommunications et l'hydro-électricité, beaucoup va devoir changer chez nous. Les Américains ne changent pas grand-chose, mais nous, on doit changer beaucoup.

Ce que nous avons vraiment devant nous, c'est une entente qui nous dit ce qu'on doit faire pour ne pas être sujets à l'article 301 que j'ai cité au début de ce témoignage. Je trouve donc que nous faisons face à une entente qui est bizarrement négociée. C'est le moins qu'on puisse dire. Merci beaucoup.

**The Acting Chairman (Mr. Van De Walle):** Thank you very much for your presentation.

Mr. Edmonston.

**M. Edmonston:** Comme avant-propos, j'aimerais souligner le fait que M. Topp est mon ancien adjoint législatif à Ottawa. Maintenant, je suis encore plus heureux de l'avoir choisi à l'origine, parce que j'ai été frappé par son gros bon sens et le bon travail qu'il a fait dans son exposé. Ce conflit d'intérêts mis à part, j'aimerais bien lui poser les questions suivantes.

## [Traduction]

Then, on page 13-4, under section 1303, we find:

Une Partie n'obligera pas une personne fournissant des services améliorés ou des services à valeur ajoutée. . .

We're still talking about telecommunications.

à justifier ses tarifs.

That means that the CRTC will not be able to require from a corporation interconnecting with the Bell Canada network that it cost-justifies its own rates.

Commenting on the situation, Bernard Courtois, vice-president of Bell Canada, (Legal and Regulatory Affairs) recently wrote that Canadian telephone companies subsidize local telephone service in Canada at the rate of approximately 17 cents a minute. American telephone companies only subsidize local service at the rate of 2 cents a minute.

What does this mean? Well, under NAFTA, giant US telecommunications corporations such as AT&T, Cable & Wireless, US Print and various others will be able to interconnect with our telecommunications network and grab the most profitable market segment by channeling those communications onto their own network.

Under NAFTA, they are not required to cost-justify their rates. Considering their enormous size and the fact that they do not have to subsidize local telephone service, it seems reasonable to suppose that, for a time, the American telecommunications companies will cut their rates to grab market shares.

We will then be in a situation quite similar to what we've seen with Air Canada and Canadian Airlines. We are barreling headlong into a situation which will shake the very roots of our telecommunications system.

What we were afraid of, and what compelled Brian Mulroney to take up the cause of free trade, remains a reality. These agreements have not brought about great change in American behaviour. On the other hand, I hope to have demonstrated to you that in two of Quebec's five strategic industrial clusters, telecommunications and hydro-electric power, we are in for some blistering change. The U.S. hasn't had to change much, but we are going to have to.

What we basically have here is an agreement that lays out exactly how we must behave if we do not wish to fall prey to the section 301 measures I mentioned at the beginning. That is, to my mind, a strange way of going about negotiations. And that is an understatement, thank you very much.

**Le président suppléant (M. Van De Walle):** Je tiens à vous remercier de votre exposé.

Monsieur Edmonston.

**Mr. Edmonston:** May I preface my remarks by saying that Mr. Topp is my former legislative assistant in Ottawa. I am more pleased than ever for having given him the job at the time when I see the common sense and the work that has gone into his presentation. Notwithstanding all of this, I hope you will allow me to proceed with the following questions.



[Text]

• 1320

Ce matin, le professeur Bernier disait qu'il attendait beaucoup de retombées positives dans les fameuses grappes de M. Tremblay. On a beaucoup parlé de M. Tremblay aujourd'hui. Il n'est pas ici, mais c'est Gérard Tremblay. Il y a beaucoup de Tremblay au Québec. Il a présenté les retombées de façon positive dans les grappes comme celles des télécommunications et des transports. De votre côté, vous nous présentez les dangers. On entend deux choses diamétralement opposées.

Je ne sais pas si vous avez lu l'exposé de M. Bernier. Il souhaitait une plus grande agressivité du gouvernement et des fonctionnaires pour nous protéger et surtout pour pousser les différents intervenants industriels à profiter de cette entente de libre-échange avec le Mexique et les États-Unis, mais il n'a exprimé nulle part les craintes que vous avez exprimées en faisant la lecture des différentes dispositions de la loi sur le libre-échange déjà existante.

Deuxièmement, je suis d'accord avec vous que cette entente est mauvaise pour le Canada. L'Accord de libre-échange n'est pas bon, et l'ALÉNA l'est encore moins. Êtes-vous d'avis, comme les Libéraux, qu'il ne faut pas abroger l'entente, mais la renégocier? Le NPD demande qu'elle soit abrogée. Selon vous, faut-il absolument l'abroger ou l'abroger seulement si on ne peut pas la renégocier?

**M. Topp:** C'est une excellente question, monsieur Edmonston.

Je n'ai pas suivi les présentations de ce matin, car j'étais en route. Je ne sais pas ce que vous avez entendu, mais si vous avez entendu un témoin qui vous a dit que c'était une porte ouverte pour l'industrie des télécommunication au Mexique, c'est fort possible. Je sais que les Entreprises Bell Canada sont en train de voir si elles ne pourraient pas faire des achats intéressants là-bas, mais le Mexique est un marché plus petit que l'Ontario au niveau des chiffres bruts.

Ce qui nous intéresse dans l'ALÉNA, ce ne sont pas nos nouvelles portes ouvertes au Mexique, mais bien les relations entre nous et les États-Unis. Ce qu'il faut bien étudier dans l'ensemble, ce ne sont pas les petites portes qui nous sont ouvertes au Mexique, mais les conséquences de cette entente pour nous dans nos relations avec les États-Unis, qui sont notre partenaire principal.

J'attire votre attention sur le fait que les dispositions sur les télécommunications qui sont dans cette entente ouvrent énormément de portes. C'est une invitation aux sociétés de télécommunications des États-Unis à venir chercher une partie de notre marché de l'interurbain ici, au Canada.

Étant donné que le modèle de développement de notre système de télécommunications comporte deux éléments, à savoir que nous voulons un réseau de télécommunications canadien au lieu d'utiliser les réseaux américains, et que nous voulons nous servir du marché de l'interurbain pour donner une certaine subvention au service local qui a toujours été défini comme un service essentiel, l'ALÉNA remet en cause deux des fondements de notre système de télécommunications. Il est important de regarder le détail de ce dossier-là et de ne pas simplement parler des nouvelles portes qui s'ouvriront à nous au Mexique, etc. C'est 2 p. 100 de ce qui est intéressant dans l'ALÉNA.

[Translation]

This morning, Professor Bernier was saying that he expected numerous positive spinoffs from Mr. Tremblay's famous clusters. We talked a lot about Mr. Tremblay, today. He's not here, but Gérard Tremblay is present. There are many Tremblays in Quebec. He showed that there would be positive spinoffs in such clusters as telecommunications and transport. On the other hand, you say that they are dangerous. We have here two diametrically opposed opinions.

I don't know whether you read Mr. Bernier's presentation. He wished the government and the officials were more aggressive in protecting us and especially in encouraging the various industrial stakeholders to take advantage of the free trade agreement with Mexico and the United States, but he never expressed any of the concerns voiced by you when you read the various clauses of the existing Free Trade Act.

Secondly, I concur with you that this agreement is bad for Canada. The free trade agreement is not good for us, and NAFTA is even worse. Do you agree with the Liberals that the agreement should not be repealed but that it should be renegotiated? The NDP wants it to be repealed. According to you, is it absolutely necessary to do so or should we only repeal it if we cannot renegotiate it?

**Mr. Topp:** That is an excellent question, Mr. Edmonston.

I did not follow the presentations this morning, because I was on my way here. I do not know what you heard, but if you heard a witness that said to you that it was an open door for the telecommunications industry to settle in Mexico, it's quite possible. I know that Bell Canada Enterprises are studying the possibility to make profitable buys over there, but in net figures, Mexico is a smaller market than Ontario.

What concerns us are not the new opportunities offered to us in Mexico, but our relations with the United States. What we must study carefully, are not the small opportunities offered in Mexico, but the impact of this agreement on our relations with the United States, which are our main trading partner.

May I call your attention upon the fact that the clauses of the agreement concerning telecommunications open numerous opportunities, in particular to American telecommunications companies who are offered the possibility to take a share of our long-distance market, in Canada.

Since the development model of our telecommunications system includes two elements, namely, that we want to have a Canadian telecommunications network instead of having to use American networks, and that we want to use the long-distance market to support local services that have always been considered as essential, NAFTA calls in question two fundamental tenets of our telecommunication system. It is important that we should study this agreement very carefully instead of simply talking about the new opportunities that will be offered to us in Mexico, etc. That is only 2% of what makes NAFTA interesting.

[Texte]

**M. Edmonston:** Et la deuxième question?

**M. Topp:** C'est une importante question qui mérite une réponse un peu détaillée. Au début de cet exercice, M. Wilson est venu expliquer la stratégie qui explique l'ALÉNA. Il a dit trois choses: premièrement, que le Canada voulait avoir accès au marché du Mexique; deuxièmement, qu'il voulait protéger le statut du Canada comme marché pour les investisseurs; et troisièmement, qu'il voulait protéger les soi-disant gains de l'Accord de libre-échange. C'est ce qu'il a dit devant ce Comité.

• 1325

Soyons clairs là-dessus. Je parle au nom de la section québécoise du parti et non pas au nom du parti. On peut répliquer là-dessus que ce sont des objectifs qui sont pas mal petits quand on pense à nos échanges internationaux. Je pourrais vous offrir cinq autres objectifs stratégiques qui, à mon avis, seraient un peu meilleurs.

Premièrement, ce qu'on veut de l'entente, c'est qu'elle soit juste et qu'elle fonctionne. Quand le Canada est très dépendant des échanges et que nous avons un malentendu avec un de nos partenaires, nous voulons le régler par un processus qui soit juste et qui fonctionne, et non pas par une guerre, comme ce qu'on commence à voir entre la France et les États-Unis.

Deuxièmement, on veut que nos ententes d'échange préservent les outils dont nous avons besoin pour développer notre économie. C'est le point que je soulève aujourd'hui. De plusieurs façons importantes, l'ALÉNA attaque plusieurs des outils qui sont essentiels à notre développement économique.

Troisièmement, nous voulons des ententes d'échange qui ouvrent de nouveaux marchés. L'ALÉNA, on s'en servira en Amérique du Nord. Les marchés de l'avenir sont en Asie et en Europe.

Quatrièmement, nous voulons des ententes qui comportent des standards minimums sur les normes de travail, sur l'environnement et sur les taxes. Si on n'a pas de standards minimums, dans le style de l'Europe par exemple, nous verrons ce que nous avons déjà vu depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange: il y a une sorte de concours pour avoir les standards les plus bas.

Finalement, nous avons besoin de nous préparer à la politique d'échange au moyen de mesures d'ajustement.

Si vous acceptez ces cinq objectifs au lieu des trois que M. Wilson a offerts au Comité, vous devriez être d'accord avec moi que l'ALÉNA ne rencontre pas ces cinq objectifs et que le GATT en est plus proche.

Le système de gestion des problèmes du GATT n'est pas beaucoup mieux que celui de l'ALÉNA, mais présente un énorme avantage: quand nous avons un malentendu avec les États-Unis, les autres pays s'intéressent également aux résultats aussi; nous avons la possibilité d'avoir des alliés.

Le GATT est une entente, notamment avec le rapport Dunkel qui est à l'étude actuellement, qui comprend un peu mieux que l'ALÉNA que les pays ont besoin d'outils pour développer leur économie. Le GATT ouvre les marchés et ne nous enferme pas en Amérique du nord. Le GATT inclut d'autres partenaires qui, eux, comprennent la nécessité de standards minimums.

[Traduction]

**Mr. Edmonston:** And the second question?

**Mr. Topp:** It is important and requires a more detailed answer. At the beginning of these hearings, Mr. Wilson came to explain the strategy that underpins NAFTA. He said three things; first, Canada wanted to have access to the Mexican market; second, he wanted to protect Canada as an investors market; and third, he wanted to protect the so-called gains deriving from the Free Trade Agreement. That is what he said before this committee.

Let us be clear on this point. I am speaking on behalf of the Quebec branch of the Party, not on behalf of the whole Party. You may reply that we are talking about rather limited objectives in comparison of our international exchanges. I could suggest to you five other strategic objectives which, to my sense, would be a bit better.

First we want an agreement that is fair and that works well. At a time when Canada is very dependent upon trade, if we have a disagreement with one of our partners, we want to be able to solve it through a fair, effective process, and not through a war, like the one that is brewing between France and the United States.

Secondly, we want the free trade agreements to preserve the tools we need to develop our economy. That is the particular point that I want to raise today. In several important ways, NAFTA threatens several essential tools of our economic development.

Thirdly, we want free trade agreements that offer new market opportunities. NAFTA will cover North America, but the markets of the future are in Asia and in Europe.

Fourthly, we want agreements that include minimum criteria concerning work standards, environment and taxes. Without such criteria, as it is the case in Europe, for example, the same thing will happen again as it did since the Free Trade Agreement was signed. Everybody seems to be competing to have the lower standards.

Last, we have to adopt adjustment mechanisms in order to prepare ourselves for this free trade policy.

If you accept the soundness of these five objectives, instead of the three that Mr. Wilson presented to the committee, you should agree with me that NAFTA does not meet these five objectives and that GATT is closer to them.

The way GATT issues are managed is not much better than the one used for NAFTA, but it offers a huge advantage. When we have a difference with the United States, other countries are also interested in the results, not to mention the fact that we can find allies among them.

GATT, as witness the Dunkel report that is currently being studied, is, more than NAFTA, based on the understanding that nations need tools to develop their economies. GATT opens new markets and does not fence us in North America. GATT includes other partners who understand that minimum standards are required.



## [Text]

Voilà ma réponse à votre question. Qu'est-ce que nous voulons? Nous ne voulons pas renégocier l'ALÉNA, parce qu'une renégociation de l'ALÉNA n'éliminerait pas tous les problèmes de l'ALÉNA. L'ALÉNA est une fausse route pour nos échanges.

**M. Tremblay:** Monsieur Topp, merci pour votre exposé qui a été court, précis et direct. Vous avez ciblé, à partir de lois américaines et de certains règlements de l'entente Canada—États-Unis, des points qui méritent d'être étudiés. Je m'adresse à la greffière pour qu'elle s'assure que, par la voix du président, M. Topp aura une réponse très concrète et le plus détaillée possible aux différents points qu'il a soulevés pendant son exposé. Je pense que cela mérite des réponses.

Une seule question, monsieur Topp, concernant les négociations du GATT. Où le Canada devrait-il se situer dans ces négociations-là? Est-ce que la manière dont on est renseignés vous satisfait? Est-ce qu'il y aurait un virage de 180 degrés à faire d'ici quelques heures?

**M. Topp:** Il est évident que nous avons un gros problème avec le chapitre XI du GATT, notamment au Québec. Nous savons que le concept de tarification de notre système de gestion de l'offre nous cause énormément de problèmes chez nous. Je n'ai pas de solution magique à ce problème-là et je suis certain que vous non plus, vous n'avez pas de solution magique à ce problème-là. Je n'ai pas de nouvelles idées sur la façon dont on pourrait régler ce problème.

Grosso modo, qu'est-ce qui est le plus intéressant dans le GATT et qui n'est pas du tout intéressant dans l'ALÉNA? Nous savons qu'il y a beaucoup de dispositions de l'ALÉNA, par exemple sur la propriété intellectuelle, qui sont prises presque mot pour mot du texte de Dunkel qui est devant le GATT. Mais ce qui est plus intéressant dans le GATT que dans l'ALÉNA, c'est que le GATT ouvre au moins la possibilité d'avoir les standards minimums auxquels je faisais allusion il y a un instant.

• 1330

Où est-ce que je me situe dans le GATT? Grosso modo, dans le GATT, on a des compromis plus intéressants que ceux que nous voyons dans l'ALÉNA. Avec l'ALÉNA, rien ne change aux États-Unis, et nous devons changer beaucoup de choses dans l'espoir d'échapper à l'article 301. Pour moi, c'est une négociation qui est presque incompréhensible. Pourquoi devons-nous faire toutes les concessions sans aucune réciprocité? Le GATT ouvre au moins la possibilité de faire certaines concessions sur des points comme la propriété intellectuelle en retour de choses comme des standards minimums sur l'environnement et ainsi de suite. C'est un régime d'échanges qui est plus intéressant. Voilà, grosso modo, où on se situe là-dessus.

**M. Tremblay:** Donc, pour vous, le GATT est un peu un modèle de balises qui sont beaucoup plus mobiles et beaucoup plus acceptables dans nos négociations bipartites, tripartites ou multipartites.

## [Translation]

That is my answer to your question. What do we want? We cannot renegotiate NAFTA, because it would not necessarily eliminate all the problems it creates. NAFTA is the wrong to take for our trade exchanges.

**Mr. Tremblay:** Thank you, Mr. Topp, for your presentation. It was brief, precise and to the point. Based upon your analysis of American laws and some regulations of the Canada-United States agreement, you have targeted a number of points that deserve to be studied. I ask of the clerk, through the chairman to make sure that Mr. Topp will be given as concrete and detailed a reply as possible to the various points that he has raised during his presentation. I think they deserve an answer.

I have only one question, Mr. Topp, concerning the GATT negotiations. What should be Canada's position in these negotiations? Are you satisfied with the way we are kept informed? Should one make 180 degrees turn within the next few hours?

**Mr. Topp:** Obviously, Chapter XI of GATT is of great concern to us, in particular in Quebec. We know that in imposing rates on our supply management system creates many problems at home. I don't have any miracle solution to offer and I am sure you don't have one either. I don't have new ideas to suggest on the way we could solve that problem.

Roughly, what is the most interesting element in GATT and what is not interesting at all in NAFTA? We know that numerous clauses in NAFTA, for example, concerning intellectual property, were lifted, almost verbatim, from the Dunkel document submitted to GATT. But what is more interesting in GATT than in NAFTA, is that the former at least offers the possibility to have the minimal standards I mentioned a moment ago.

What is my position in relation to GATT? Roughly GATT offers more interesting compromises than NAFTA. With NAFTA, nothing gets changed in the United States while we'll have to change a host of things if we hope to avoid section 301. To my sense it is almost impossible to understand such a negotiation. Why should be always be the ones to make concessions without any reciprocity? At least GATT allows certain concessions in areas such as intellectual property in return for minimum standards for the environment for example. It is more interesting exchange system. That is roughly our position.

**Mr. Tremblay:** So according to you, GATT could be compared to a system of beacons which would be much more mobile, much more acceptable in our bilateral trilateral or multilateral negotiations.

[Texte]

**M. Topp:** Il y a de gros problèmes dans le GATT. Beaucoup des problèmes que nous voyons dans l'ALÉNA sont dans le GATT, mais le GATT a des avantages que l'ALÉNA n'a pas: plus de partenaires, plus de marchés, plus d'alliés possibles. Ce sont de gros points qui rendent le GATT plus acceptable que l'ALÉNA.

**Mr. MacLaren:** Given the very little time that remains, I'll speak in simple, if not simplistic, terms. We had in the FTA a dispute settlement mechanism that to a degree would have been more effective if we'd had a subsidies code and an anti-dump built into the agreement. Now we enter into NAFTA, and the seven-year commitment for a subsidies code and anti-dump is no longer there.

I suppose there are two possibilities. One is that we get our subsidies code and the Dunkel subsidies code in a successful Uruguay Round or we don't. If you were advising the Canadian government, what would you advise if there were not a successful Uruguay Round but if NAFTA is still standing there with that hole at the centre of it?

**M. Topp:** Je leur conseillerais de mettre l'ALÉNA de côté et d'aller du côté du GATT même si l'Uruguay Round ne réussissait pas. Même si on avait le code de subvention dont vous parlez, il ne réglerait pas tous les problèmes du processus de l'ALÉNA. Un code de subvention dans l'ALÉNA ne réglerait aucunement les problèmes que j'ai énoncés devant vous aujourd'hui. Je pense aux limites qui sont imposées à l'entreprise publique au Canada, aux dangers pour notre industrie de télécommunications, etc. De plus, un arrangement sur un code de subvention ne réglerait pas le problème que, fondamentalement, l'ALÉNA nous enferme dans le bloc nord-américain, alors que nos intérêts sont clairement d'être moins dépendants du marché américain et plus ouverts à l'Asie et à l'Europe. Personne ne comprend cela mieux que nos députés de la Colombie-Britannique, qui ne comprennent pas pourquoi on s'enferme dans le bloc nord-américain.

Pour moi, en réglant ce problème-là, qui est une lacune assez importante de l'ALÉNA, on ne règle pas les problèmes plus fondamentaux dans l'approche de l'ALÉNA.

**M. LeBlanc:** Monsieur Topp, je voudrais faire allusion au document que vous nous avez soumis avec votre présentation et vous poser une question sur les propos que vous avez tenus au début de votre présentation.

Si je comprends bien, vous dites qu'avec l'ALÉ, le Canada est en plus mauvaise posture face aux États-Unis, non seulement parce que l'article 301 de la Loi contre les pratiques injustes ou inégales des États-Unis va toujours s'appliquer au Canada comme il s'applique aux autres pays, mais aussi parce que le Canada, à cause d'un mécanisme qui se trouve dans l'ALÉ, n'a plus certains recours qu'il avait contre les plaintes portées des représentants de l'industrie américaine qui se sentent lésés par certaines pratiques du Canada.

[Traduction]

**Mr. Topp:** Many problems exist in the GATT. Many of the problems that we see in NAFTA exist in GATT but GATT offers certain advantages that NAFTA does not provide: more partners more markets more possible allies. These are important points that make GATT more acceptable than NAFTA.

**M. MacLaren:** Étant donné le peu de temps qu'il nous reste, je m'exprimerai en termes simples, pour ne pas dire simplistes. L'ALÉNA comporte un mécanisme de règlement des différends qui, dans une certaine mesure, aurait été plus efficace si nous avions inclus dans cet accord un code de subvention et un mécanisme anti-dumping. Maintenant, nous nous engageons dans l'ALÉNA, et l'engagement de sept ans pris en faveur de ce code et de ce mécanisme n'existe plus.

Il y a, sans doute, deux possibilités. Ou bien nous aurons notre code de subventions et le code de subventions Delco si l'Uruguay Round est un succès, ou bien nous ne les aurons pas. Si vous deviez conseiller le gouvernement canadien, que lui diriez-vous de faire si l'Uruguay Round échouait mais si l'ALÉNA existait toujours avec ce grand trou béant en plein milieu?

**Mr. Topp:** I would advise them to set NAFTA aside and to look towards GATT even if the Uruguay Round was not successful. Even if we had the subsidies code you're talking about, it wouldn't solve all the problems raised by the NAFTA process. Such a code enshrined in NAFTA would be helpless to solve a problems I mentioned in front of you today. I am thinking of the constraints that are imposed upon public enterprise in Canada of the threats to our telecommunications industry etc. Moreover an agreement on a subsidies code would not resolve a fundamental problem: NAFTA confines us to a North American block while it is clearly in our interest to be less dependant on the American market and more open to Asia and to Europe. No one understands that better than our MPs from British Columbia who cannot fathom why we want to fence ourselves in the North American block.

According to me, filling this rather large gap in NAFTA does not solve a more fundamental problems pertaining to the NAFTA process.

**Mr. LeBlanc:** Mr. Topp I would like to mention the document that you submitted before your presentation and to ask you a question concerning your opening statement.

As I understand it, you say that for the Free Trade Agreement, Canada is placed in a worse position in relation to the United States not only because section 301 of the American unfair trade Act still applies to Canada as it does to other countries, but also because of a mechanism included in the agreement prevents Canada using certain recourses to which it could resort before in case of complaints of representative of the American industry who feel prejudiced by certain canadian practices.



[Text]

[Translation]

• 1335

Pouvez-vous réexpliquer, pour que je le comprenne bien, le lien que vous faites entre l'application de l'ALÉ et l'article 301? Expliquez-moi pourquoi le Canada est en plus mauvaise posture qu'il était auparavant, étant donné que l'article 301 s'applique à tous les pays et étant donné que le mécanisme de règlement des différends de l'ALÉ prévoit, même si c'est la loi américaine qui s'applique, que la plainte sera examinée par un panel dont les membres viennent des deux pays?

**M. Topp:** Je comprends la question. Je vous ai donné trois documents. C'est en 1988, je pense, que le U.S., *Omnibus Trade and Competitiveness Act* a été adopté.

**M. LeBlanc:** Oui, c'est cela.

**M. Topp:** Cela s'applique à tout le monde. Essentiellement, notre statut dans nos échanges avec les États-Unis est le même qu'avec tous les autres signataires du GATT. C'était en 1988.

Ensuite, la Loi sur le U.S.-Canada Free-Trade Agreement est adoptée. Je vous ai montré l'article 102 qui dit que l'article 301 demeure en place. Nous n'avons aucune raison de penser que l'ALÉNA sera différent. À toutes fins pratiques, l'appareil des échanges des États-Unis demeure exactement le même aux États-Unis; rien ne change aux États-Unis, mais nous devons changer beaucoup de choses. Cela, c'est l'injure; après cela, on ajoute l'insulte. Cela, c'est l'amendement Baucus. Comme je l'ai dit, l'article 409 a été inséré à l'insistance du président du sous-comité. Qu'est-ce qu'il fait? Il ajoute un détail au processus de plainte pour les Américains. C'est une invitation législative à tous ceux qui se sentent menacés par les échanges canadiens à lancer eux-mêmes un processus contre nous.

Une fois cette étape franchie, le reste de la loi reste en place. Je n'ai pas dit que c'était une injure; j'ai dit que c'était une insulte. Dans la jurisprudence américaine, c'est seulement dans cette loi, qui s'applique uniquement au Canada, qu'il y a une disposition comme celle-là. C'est une invitation ouverte dans la loi à tous ceux qui se sentent lésés par les échanges canadiens à lancer eux-même un procès. Pour le reste du monde, c'est l'article 301 qui est en place. Nous voyons dans l'article 409 une invitation à porter plainte.

Qu'est-ce qu'on voit donc? C'est une porte ouverte. Chaque fois qu'une industrie ou un intérêt américain se sent menacé par une importation canadienne, il est presque invité à lancer les dés, à tenter de voir si le processus américain peut les aider à se défendre contre les importations canadiennes. Donc, c'est une insulte. Nous sommes en moins bonne position que les autres pays, parce que nous sommes le seul pays à faire l'objet d'un processus aussi détaillé et à être aussi exposé à des plaintes d'industries, de syndicats, etc. qui se sentent lésés par les importations canadiennes.

• 1340

Cela nous expose à une situation bizarre, où la jurisprudence américaine fait qu'il est a *standard business procedure* que chaque fois qu'un importateur canadien commence à avoir du succès dans son marché, l'industrie américaine n'a qu'à s'essayer avec l'article 301. Pourquoi pas?

Could you explain again, so that I understand it clearly, the link that you established between the enforcement of the free trade agreement and section 301? Explain why Canada is in a worse position than before, since section 301 applies to all countries and since the FTA conflict settlement mechanism provides, even if the American law applies, that the grievance will be studied by a panel composed representatives of both countries?

**Mr. Topp:** I understnad your question. I give you three documents. I believe that the U.S., *Omnibus Trade and Competitiveness Act*, was voted in 1988.

**Mr. LeBlanc:** Yes, that's right.

**Mr. Topp:** It applies to everybody. Essentially our statute in our trade activities with the United States is the same as with all the other GATT members. It was in 1985.

Then the United States-Canada Free Trade Agreement Act was passed. I showed section 102 which provides that section 301 remains. We have no reason to think that NAFTA will be different. In practice, the American trade apparatus remains exactly the same. Nothing changes in the States, while we have to change a host of things. That is the injury; and after that, they add insult. That is what the Baucus amendment is. As I said before, the chairman of the subcommittee insisted to have section 409 included. What is he doing? He adds another detail to the grievance process available to the Americans. It is tantamount to legal invitation to all those who feel threatened by Canadian trade to launch themselves a grievance process against us.

Once you are passed that point, the rest of the act remains as is. I did not say it was an injury; I said it was an insult. In American jurisprudence, this is the only law, that only applies to Canadians, containing such a disposition. It is an open invitation to all those that feel prejudiced by Canadian trade to enter a grievance. For the rest of the world, section 301 applies. Section 409 is in fact an invitation to lodge a grievance.

So, it literally is an open door. Every time an American industry or interest will feel threatened by a Canadian import, they will be practically invited to take a crack at it to see if the American process can help them to protect themselves against Canadian imports. So, it is a real insult. We are in a worse position than other countries because we are the only nation subjected to such a detailed process as well as to the complaints of industries, unions, etc. that feel prejudiced by Canadian imports.

We are therefore placed in a strange situation, wherein, according to American jurisprudence, every time a Canadian import begins to be successful on its market, standard business procedure allows the American industry to call for the application of section 301. Why not?

## [Texte]

Maintenant, pour le reste, comme vous l'avez sans doute vu plusieurs fois, nous avons une procédure un peu bideau dans l'ALÉ. Nous avons un panel binational, mais qui est censé mettre en vigueur la loi américaine. Que ce soit un panel ou une cour américaine, le résultat sera probablement le même.

Il est assez intéressant de prendre conscience de cela.

**M. LeBlanc:** Votre argument porte surtout sur l'amendement Baucus.

**M. Topp:** Oui, tout à fait. Pour compléter le détail, il faut regarder comment il est écrit. Vous allez voir que, dans la forme dans laquelle il était écrit originalement, il visait uniquement le Canada. Notre ambassade à Washington a fait un énorme travail de lobbying, parce que cet amendement Baucus, naturellement, n'a pas été bien reçu. Ce n'est pas un bon amendement pour nous. Une nuance a été apportée et on dit maintenant: Avec le Canada ou les autres pays qui, à partir de cette date, négocieront des ententes de libre-échange. Cet amendement Baucus s'appliquera aussi au Mexique si l'ALÉNA est signé. Je peux dire que le Mexique va partager notre plaisir d'avoir cette porte ouverte aux plaintes, mais c'était un petit compromis qu'il a fait afin que cela fasse moins mal. Il est tout de même curieux qu'on se retrouve dans un scénario de jurisprudence où nous sommes fondamentalement plus vulnérables que dans le GATT.

**M. LeBlanc:** Certains experts qu'on a entendus nous ont dit que le processus de règlement des différends qui est dans l'ALÉ, après quatre ans de pratique et d'usage, avait bien fonctionné en général. Cela a dépolitisé les différends qu'on a en termes d'échanges, nous et les États-Unis. Même M. Bernier nous a dit ce matin que cela donnait de l'espoir pour l'avenir, dans la mesure où les industries qui auraient tendance à vouloir harceler le Canada en utilisant l'amendement Baucus seraient moins portées à le faire avec la série de précédents qui s'établissent par l'usage de ce mécanisme avec le temps. Le fait qu'il y a une espèce de jurisprudence qui s'établit va minimiser ce genre de harcèlement.

Avez-vous une réponse à ces commentaires venant des gens qui ont observé l'application de ce mécanisme au cours des quatre dernières années?

**M. Topp:** J'ai bien lu ce témoignage dans le compte rendu de votre Comité. Je dois dire que je trouve M. Ritchie, qui a tout de même négocié la première entente, plus convaincant sur ce point-là. Comme il l'a bien dit le 24 novembre, à la page 16:5 du compte rendu:

Les Américains n'ont pas été disposés à discuter sérieusement de règles commerciales équitables et valables de part et d'autre. Ils auraient voulu que des règles rigoureuses s'appliquent au Canada, mais pas aux États-Unis.

Cela se résume pas mal à ce que je vous dis.

• 1345

En ce qui concerne les détails de ce fameux panel, un chercheur à Ottawa m'a passé une note. Il a étudié les 12 protêts qui ont été faits jusqu'à maintenant en vertu de cette entente. Je ne sais pas si vous voulez tous les détails, mais je peux vous les résumer.

## [Traduction]

Now, as you have probably seen it several times, the FTA provides a somewhat phony process. We have a binational panel, but allegedly must enforce American laws. Whether it is a panel or an American court, the results will probably be the same.

It is rather important to be aware of that.

**Mr. LeBlanc:** You mostly argue against the Baucus amendment.

**Mr. Topp:** Absolutely. For full details, you must examine the way it is written. You will see that in its original version, it was only aimed at Canada. Our Washington embassy did an enormous amount of lobbying, because this Baucus amendment was obviously not well received. It is not good for us. They have added an extra twist, and now it reads: With Canada or with the other countries which, from that date, will negotiate free trade agreements. Therefore, this Baucus amendment will also apply to Mexico if NAFTA is signed. I can tell you that Mexico will now have the pleasure of sharing with us a system that will open the door to all kinds of complaints, but that was a small compromise that Mexico was prepared to accept to make the pill more palatable. The fact remains that it is rather odd that we now found ourselves in a situation where we are more fundamentally vulnerable than within GATT.

**Mr. LeBlanc:** Some of the experts that we have heard said that the conflict arbitration process included in the free trade agreement, after four years of practice and use, generally functions well. It helped to depoliticize trade conflicts between us and the United States. Even Mr. Bernier told us this morning that it gave more hope for the future, in the sense that industries that would tend to use the Baucus amendment to harass Canada would be less tempted to do so in view of the series of precedents established through that mechanism. The fact that a kind of jurisprudence is being established will minimize this kind of harassment.

Have you something to say to the comments of these people who observed this mechanism at work during the last four years?

**Mr. Topp:** I read this particular presentation in the hearings of your committee. I must say that I find Mr. Ritchie, who after all negotiated the first agreement, more convincing on this particular point. As he said on November 24th, page 16:5 of the proceedings:

The Americans were not inclined to seriously discuss equitable and mutually acceptable trade regulations. They would have liked stringent regulations imposed on Canada, but not on the United States.

This pretty well boils down to what I said to you.

A researcher in Ottawa passed me a note concerning the details of this famous panel. He has studied the 12 protests made up to now according to this agreement. I don't know whether you want all the details, but I can sum them up.



## [Text]

Selon les notes, dans les 12 disputes qui ont été réglées, sept décisions ont été négatives pour le Canada, quatre ont été positives, et il y a eu un *split*. Si cela est vrai, les résultats ne sont pas très positifs pour nous. Étant donné ces chiffres, et étant donné les commentaires du nouveau signataire de l'entente, je ne suis pas très impressionné par ce processus. Il n'y a pas de doute qu'un processus binational est plus intéressant pour nous qu'un processus uniquement américain, mais c'est le début et non la fin de la résolution.

**M. LeBlanc:** Je vous remercie.

**The Chairman:** Thank you for your presentation.

**M. Topp:** Merci.

**The Chairman:** There have been no registrations as proposed, so—

**M. Edmonston:** Je propose qu'on ajourne jusqu'à la prochaine séance. Avez-vous choisi le moment? Avant qu'on ajourne, j'aimerais dire que j'ai trouvé aujourd'hui que les choses avaient fonctionné exceptionnellement bien à notre Comité. Je vous remercie, monsieur le président. J'espère qu'on va trouver d'autres comités où régneront une telle harmonie et une telle collaboration. J'ai bien apprécié cela.

**The Chairman:** It must be the spirit of Christmas...and Quebec City.

The meeting is adjourned.

## [Translation]

According to these notes, 7 of the 12 were settled in favour of the United States, 4 in favour of Canada, and there was a split decision. If that is true, such results are not very encouraging for us. Considering these figures, and considering the comments of the new party to the agreement, I am not very impressed by this process. Undoubtedly, a binational process is better for us than a purely American process, but that is the beginning and not the end of the resolution.

**Mr. LeBlanc:** Thank you.

**Le président:** Je vous remercie de votre exposé.

**Mr. Topp:** Thank you.

**Le président:** Il n'y a pas eu d'inscriptions comme on l'avait proposé, donc...

**Mr. Edmonston:** I propose adjournment until the next meeting. Have you chosen the time? Before we adjourn, I would like to say that I found that things worked exceptionally well in our committee, today. Thank you, Mr. Chairman. I hope that there will be other committees in which we will find the same harmony and spirit of collaboration. I really appreciated that.

**Le président:** C'est sans doute parce que c'est Noël...et que nous sommes à Québec.

La séance est levée.

## APPENDIX "TRAD-2"

COALITION QUÉBÉCOISE SUR LES NÉGOCIATIONS TRILATÉRALES

**Member organizations:**

AMALC, AQOCI, CEDAL, CEQ, CNTU, CUSO-Quebec,  
Development and Peace, QFL

---

BRIEF ON THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT  
(NAFTA)

Presented to the House of Commons Sub-committee  
on International Trade

Quebec City, December 8, 1992



TABLE OF CONTENTS

## INTRODUCTION

SECTION 1: NAFTA'S IMPACT ON THE ECONOMY  
AND EMPLOYMENT IN QUEBEC

1. The clothing industry
2. The automotive sector
3. Trade in services
4. Environmental provisions
5. The energy sector
6. Countervailing duties
7. Intellectual property

SECTION 2: WHAT WE PROPOSE FOR NAFTA:  
A FAIR TRADE AGREEMENT

1. Making NAFTA a development pact  
for the Americas
2. Making NAFTA a program which  
benefits the majority

## CONCLUSION

## INTRODUCTION

### **IT WOULD BE BOTH DETRIMENTAL AND ANTI-DEMOCRATIC TO RATIFY NAFTA BEFORE THE NEXT FEDERAL ELECTION**

We would first like to thank the House of Commons Sub-committee on International Trade for agreeing to receive a delegation from the Coalition québécoise sur les négociations trilatérales [Quebec coalition on the trilateral trade negotiations] (CQNT), which we would like to introduce briefly.

The CQNT was founded nearly two years ago as a joint campaign of three labour union federations (CEQ, CNTU, QFL), the Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI) and a number of international co-operation organizations (NGOs), members of the AQOCI (AMALC, CEDAL, CUSO-Quebec, Development and Peace). We are also working in close co-operation with two groups of academics, at the University of Montreal and the Université du Québec à Montréal, specializing in Canada-Mexico relations.

The CQNT was established in order to promote public debate on the major issues at stake in the trilateral free trade negotiations. To this end, the CQNT has conducted research, published information kits, organized tours and, last March, organized a trinational symposium on NAFTA and its impact. This week, we are publishing an analysis of the free trade agreement signed in October.

Since its founding, the CQNT has indicated that it would like to see an open negotiating process in which all interested organizations would be consulted. Near the beginning of the negotiations, the Coalition met with Canada's chief negotiator, John Weekes, and the Quebec minister responsible for the issue, John Ciaccia, to submit its suggestions so that our members' concerns would be taken into consideration during the negotiations.

We were doubly disappointed when we learned of the content of the NAFTA agreement, which was signed in San Antonio on October 7. First, contrary to the promises made at the outset, the NAFTA negotiations, like the FTA negotiations, were conducted in great secrecy and organizations such as ours were not consulted. Second, we find ourselves faced with an agreement which totally fails to address our major concerns. It has been presented to us as a *fait accompli* and there is every indication that the federal government wishes to ratify the agreement without any real public debate.



We have the impression that the Canadian government wants to force speedy passage of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Were the government to achieve this objective, we anticipate that our societies would be drawn into an anti-democratic process which will be detrimental to the economic and social advancement of Quebec and Canada. That is why the CQNT is opposed to any ratification of the Agreement before the next federal election.

The Canadian government does not have a mandate to ratify NAFTA. Nationwide polls conducted during the past year show that most Canadians are opposed to ratification of this three-way agreement, in particular because of what they consider the negative effects of the Canada-U.S. Free Trade Agreement signed in 1989.

In Quebec alone, more than 50,000 jobs have been lost since this bilateral agreement between Canada and the United States came into effect. The new Agreement will have even more devastating effects, in our opinion, because the scope of the new chapters on trade in services, government procurement policies and intellectual property, among others, will further handicap governments in implementing economic policies.

In our view, it is particularly illogical for the government to seek to ram through a ratification motion in light of the fact that U.S. President-Elect Bill Clinton wants to obtain new guarantees regarding labour standards and the environment. This summer, the federal government, as represented by Mr. Michael Wilson, claimed that it had hoped to obtain more in terms of environmental guarantees. How can it now reject the new U.S. President's offer to re-open the discussion on issues as important to the Canadian people and Canadian workers as labour standards and the environment?

The CQNT calls on the Canadian government to hold proper consultations with all groups in society during the coming months. It is regrettable that the (travelling) Sub-committee on International Trade is stopping in Quebec for just one day. An issue of such importance for the future of Canada and North America should be the subject of an in-depth democratic debate.

The CQNT cannot neglect to mention the federal Department of Finance's recently published study **"The North American Free Trade Agreement: An Economic Assessment from a Canadian Perspective."** This document asserts first of all that Canada had to participate in the trilateral negotiations in order to preserve the gains made under the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

We were promised economic growth, prosperity, jobs and guaranteed access to the U.S. market. Instead, the economy is more stagnant than ever, the vicious circle of unemployment and poverty continues to claim new victims and there has been a serious deterioration in Canada's balance of payments with the United States. And the Americans continue to busily erect new protectionist barriers against our products!

We were promised adjustment programs and transitional measures to cushion the shocks resulting from the policy of trade liberalization. Not only must we deplore the failure to introduce any such measures, but our governments are continuing to squeeze existing social programs! And the Department of Finance, in its assessment, is still refusing to implement adjustment programs which would help Canadians absorb the effects of the further restructuring that would result from NAFTA.

The Department of Finance points to the positive experience of the integration of Spain and Portugal into the European Community (EC) to argue that Mexico's integration into the North American free trade zone would not create problems. In so doing, it is disregarding the disparities in level of development, which are much greater in North America (Spain's per capita GDP is 1/2 that of France; Mexico's per capita GDP is 1/8 that of Canada). The department is also disregarding the major assistance programs set up by the EC, notably in the areas of regional development, industrial restructuring, workforce retraining and unemployment (income support). The European experience teaches us that economic integration is a long and arduous process that requires major government programs in order to succeed.

In addition to totally neglecting these crucial aspects, the proposed North American Free Trade Agreement also raises new threats. In terms of jobs, the clothing, automotive, telecommunications and transportation sectors seem particularly vulnerable. As for the environment, the measures provided for under the Agreement are conditional on the fact that they not impose any hidden barriers to trade, thereby making them virtually ineffectual. With regard to our energy policy, the Agreement sanctions the erosion of Ottawa's control in order to protect the interests of major American industries. The Agreement raises a whole host of other issues in areas as diverse as government procurement, culture and intellectual property.

The CQNT's member organizations have adopted a positive approach in the NAFTA debate by avoiding the timid path of protectionism. We have clearly adopted a position in favour of expanded trade with Mexico, as with the rest of the North American continent, provided it takes place within a framework which ensures that this opening



up of markets genuinely serves the interests of the majority of the populations concerned. We have also insisted on the need to consider the social dimension in the process of integrating the North American economies.

Our coalition is opposed to ratification of NAFTA because these dimensions were not considered in the present proposed Agreement.

## SECTION 1: NAFTA'S IMPACT ON THE ECONOMY AND EMPLOYMENT IN QUEBEC

It was supposedly in order to protect the gains made under the Canada-U.S. Free Trade Agreement that the Canadian government decided to participate in the negotiations for a three-way agreement. However, the FTA did not give us guaranteed access to the U.S. market. It even resulted in a serious deterioration in Canada's balance of payments with the United States. The United States, an ardent proponent of lowering barriers when its own exports are concerned, does not hesitate to use all sorts of protectionist measures when it comes to imports from other countries.

Implementation of the FTA was accompanied by a dramatic loss of jobs in this country. Are these the gains the government must protect by entering into the trilateral negotiations?

Does the proposed North American Free Trade Agreement at least represent an improvement over the FTA for Canada? No, quite the contrary, according to our analysis. NAFTA will only strengthen and consolidate the trends that are already taking place under the FTA.

### 1. The clothing industry

We are of the opinion that the projected effects of NAFTA will be disastrous for the clothing industry. Even the sector's employer associations expect NAFTA to lead to the disappearance of more than 18,000 jobs in Quebec. These losses are particularly unfortunate since they affect low-skilled workers.

NAFTA will impose new rules of origin that require that all threads, fabrics and fibres be of North American origin in order for the clothing to qualify for preferential tariffs. This tightening of the rules of origin is particularly harmful for Quebec. Quebec companies stand out on international markets because they offer a distinctive product made from high-quality fabrics imported from Europe and Asia. Under these new rules, these products will not qualify for preferential treatment and will henceforth be subject to quotas.

Overall, the NAFTA provisions are very disturbing. They restrict Canada's access to the U.S. market through quotas and rules of origin. Yet, they allow American companies to take advantage of Mexico's cheap labour to export to Canada. In the long term, Quebec could be hard hit by increased competition resulting from massive imports of Mexican and American products.

We believe that the negative effects of this invasion of our markets cannot be offset by export gains because Quebec companies, frequently characterized by slowness to adapt, inadequate access to capital and limited use of modern marketing techniques, cannot quickly take advantage of the opportunities resulting from greater market access.

Because of the wage disparities between Mexico and Canada, less-skilled jobs will likely be transferred to the south following implementation of NAFTA. Quebec manufacturers (whose wage costs account for between 25% and 30% of total production costs) will come under intense pressure to transfer their assembly activities south and to look first to Mexico for all future investment projects.

## **2. The automotive sector**

For the automotive sector, the key element of the new agreement concerns the tightening of the rules of origin. NAFTA stipulates that North American content must rise to 62.5%. One might think that this provision would stimulate and protect production throughout North America.

However, we do not consider these rules of origin to be very favourable to the Canadian automotive industry. Even assuming the most optimistic scenario, i.e. that foreign manufacturers will decide to invest in North America, there is no incentive for them to locate their operations in Canada rather than Mexico or the United States. On the contrary, to attract investment, Mexico will be able to count on abundant, cheap labour and the United States on a huge market.

Worse still, the Big Three automakers and all their parts suppliers would no longer have any real interest in investing in Canada. Without any Canadian content and production guarantees, it is clear that this agreement will operate in favour of Mexico and the United States. By 1990, GM had already become the largest private employer in Mexico, with more than 41,000 employees in some 30 plants. The 150,000 jobs associated with the Canadian automotive sector, some 20,000 of which are in Quebec, are more than ever threatened by NAFTA.



The Canadian and Quebec automotive sectors need not only North American rules, but indeed specific rules for each of the three signatory countries. Without such rules, investment will move to Mexico and the United States, thousands of jobs will be lost and our ability to control and direct the development of our automotive sector will continue to be eroded.

### 3. Trade in services

The scope of NAFTA regarding trade in services is broader than that of the FTA. It now encompasses land transportation (rail, trucking, buses) and certain aspects of telecommunications.

In order to extend the free-market principle to the communications sector, the federal government, through the FTA, opened up the market for valued-added services such as the processing and transmission of computer data. We are of the opinion that this measure has essentially benefited multinational companies. NAFTA, together with the current process of deregulation, will enable the American firm AT&T, for example, to access our network by leasing an access line, undoubtedly to meet its own telecommunications needs, but particularly to compete directly with our companies. Our industry, which is smaller than the American industry, could bear the brunt of efforts by large U.S. corporations to capture our markets. Furthermore, NAFTA threatens the provision of affordable telephone services.

Nor is the employment picture very encouraging. Under the FTA, a number of Canadian companies have transferred the processing of their data to the United States, leading to the loss of several thousand jobs. Mexico's entry into the equation clearly threatens to accelerate such job losses.

In the transportation sector, implementation of the FTA has resulted in the loss of a large share of the Canadian trucking market to U.S. rail companies and ports. NAFTA will open up the trucking industry to competition. Carriers will be able to make deliveries in each of the member countries and pick up loads for delivery in their country of origin, thereby facilitating the entry of Mexican and American products on our markets and increasing competition. NAFTA is also likely to generate pressure to harmonize existing standards in this sector downwards.

#### 4. Environmental provisions

NAFTA will allow governments to take environmental protection measures, even at the cost of violating their trade obligations, provided such measures do not involve needless discrimination and do not impose hidden trade barriers. The Agreement also provides that obligations under various environmental agreements may take precedence over NAFTA provisions.

In our opinion, the Agreement, by emphasizing the sovereignty of each signatory country, officializes the status quo in terms of regulation or the application of existing legislation. Furthermore, new environmental protection measures are conditional on the fact that they do not impose hidden trade barriers. It is therefore feared that a great deal of legislation will not be passed for fear of trade reprisals or in order to protect the competitiveness of domestic industries.

Conversely, the Agreement does not provide for sanctions against countries that contravene the environmental protection provisions, although a tripartite monitoring commission is supposed to provide environment oversight and protection standards have been set out. Furthermore, there are no concrete provisions regarding potentially polluting industries.

The creation of a North American Commission on Environmental Co-operation was announced in September by the ministers responsible for the environment of the three signatory countries. Since the commitment to sustainable development must be expressed concretely through such measures as the enforcement and/or strengthening of existing provisions and the passage of new legislation, we must find out quickly what the policies and priorities of this Commission will be and how it will operate. To what extent will the public be able to participate? Will the Commission be mandated to hear and settle disputes? Is so, how?

#### 5. The energy sector

We noted in the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) that the United States had won a major victory: guaranteed, preferential access to Canada's energy resources. In fact, the bilateral treaty prohibits measures to restrict energy exports and requires that energy products continue to be exported in the same proportion as during the preceding 36 months, even in periods of shortages.



We deplore the fact that all these provisions are carried over to NAFTA and applied to Mexico as well as Canada. However, we note that Mexico is exempted from the obligation to continue its exports of oil and gas in the event of a shortage. Hence, Mexico has fared better in this regard than Canada.

The FTA has already been cited by some American "complainants" against Hydro-Quebec's policy of offering inexpensive energy, through shared-risk contracts, to large industrial consumers. The possibility for Hydro-Quebec or other Canadian or Mexican state enterprises to apply an industrial policy (like Hydro-Quebec's policy of attracting industrial investors with low-cost electricity) could be further compromised by the NAFTA article concerning monopolies and state enterprises.

In exchange for exemption from the obligation to guarantee the supply of energy products, the Mexican government agreed that the two main Mexican energy corporations would open up their supply contracts to American and Canadian suppliers.

PEMEX and CFE are now part of a long list of Canadian, American and Mexican departments, agencies and state enterprises whose contracts (above a minimum threshold) must be opened for bidding, without discrimination, to suppliers from all three countries. In addition, the three countries have agreed to initiate new negotiations by 1998 to broaden the scope of these provisions to provincial and state governments. Hence, this will result in fierce competition among the three countries' suppliers in the field of government supplies and services.

## 6. Countervailing duties

During the FTA negotiations in 1986-1987, the Canadian government's stated objective was to protect Canada against new protectionist measures that the United States might adopt to protect its market from imports. The United States explicitly rejected this Canadian demand for guaranteed, unhindered access to the U.S. market.

By the end of the FTA negotiations, the American negotiators finally agreed to include in the agreement a provision that any new protectionist measures could be reviewed by a **bilateral review panel**. **The sole mandate of this panel is to determine whether the measure in question is truly in conformity with the laws of the country that adopted it.** The FTA thus renounced the idea of establishing new rules of conduct, for example through a subsidies code.

In NAFTA as well, the sole mandate of the **panel** is to determine whether a measure conforms with the national legislation of the importing country. Should the panel find that a special tariff is not in conformity with national legislation, it can recommend to the administrative authority of the country in question that it change its decision.

However, NAFTA provides for a major change in the **panel's** status. Under the FTA, it was simply a **transitional mechanism** preceding the establishment of a binational subsidies code. In NAFTA, the question of negotiating rules to replace special protectionist measures has been put off indefinitely. The review mechanism, the **panel** with its limited mandate, becomes permanent. The Mulroney government's goal of securing guaranteed access to the U.S. market thus remains as illusory as ever.

Our neighbour to the south has continued to erect barriers to certain Canadian products deemed too competitive on its market. Even since the signing of the FTA, a number of measures have been introduced to impede Canadian exports: two of them particularly affected Quebec products - lumber and magnesium. There is nothing to indicate that NAFTA will improve Canada's position.



## 7. Intellectual property

An initial remark concerns the advanced sectors and notably pharmaceutical and new technologies. Contrary to what is the case under the other chapters of the Agreement, Chapter 17 provides, in terms of patents, not so much for opening up markets as for closing them. The rights of patent holders are extended to the entire continent and their exercise confirmed. The period of patent protection is extended to "at least 20 years from the date of filing or 17 years from the date of grant." We should therefore not be surprised, as a commentator on these provisions of the Agreement has noted, if the most fervent defenders of these restrictive measures have been the pharmaceutical companies themselves.

The second remark relates to the issue of the privatization of life, i.e. the problem of genetic manipulation, experimentation on biological material, organ removal, and so on. The problem here involves the very vague terms of the Agreement on these issues.

Stated clearly, this means that cross-border trade in human organs is not formally prohibited, nor is experimentation on human subjects. This laxity is not justifiable. Last summer, *Le Monde Diplomatique* revealed that organs (eyes, in particular) had been removed from perfectly healthy children in Latin American countries, including Mexico, for the benefit of American recipients.

The chapter on intellectual property eloquently confirms the extent to which the Agreement is aimed essentially at protecting the commercial interests of large corporations. Its provisions threaten to undermine national cultural autonomy as never before.

## SECTION 2: WHAT WE PROPOSE FOR NAFTA - A FAIR TRADE AGREEMENT

The Bush-Mulroney-Salinas version of free trade is presented as if it were the only possible and the best version! However, there may be other scenarios for liberalizing and expanding trade on the North American continent.

The CQNT is opposed to a purely commercial vision of the free trade agreement, to a liberalization of trade which, under the pretext of lowering production costs and enhancing business competitiveness, threatens to undermine workers' wages and social rights, lower labour and environmental standards and widen the gap between rich and poor.

The process of economic integration in North America and in Latin America is under way. In this context, and given the trends emerging across the continent, the North American Free Trade Agreement appears to be a test case and a pattern which will weigh heavily on the entire subsequent process of integration, in Latin America and in the entire continent (North-South relationship).

That is why it is important that NAFTA propose a trade liberalization project which "lifts up" rather than "levelling down" labour, environmental and social standards, human rights, etc. This is the reason behind the proposals made by the CQNT and its allies in Mexico and the United States.

### 1. Making NAFTA a development pact for the Americas

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) for the first time places Canada in a position of very close economic partnership with a Third World country. In this regard, it could afford our country an opportunity to harmonize its trade policies with its development assistance policies and with its policies of promoting human rights, democracy and environmental protection in Third World countries, particularly in the vast Latin American continent, which extends from the Rio Grande to Tierra del Fuego.

The repercussions of a Canada-U.S.-Mexico agreement are more significant for the development of Mexico, and ultimately of Latin America, than any development assistance program.

"Trade, not aid" is an oft-repeated phrase. The three-way Canada-U.S.-Mexico agreement offers an exceptional opportunity to develop trade relations combined with fair conditions, characterized not by an exclusive concern for productivity and profit but also by concern for the social, democratic, human, and environmental



development of our partners in the South. Free trade perhaps, but above all, fair trade. Why should the three-way free trade agreement not contribute to building an America in which development assistance and human rights campaigns would no longer be necessary? Why, in its own way, should the three-way agreement not serve to alleviate poverty and lack of freedom and rectify an unjust international economic and political order which is too often imposed on Third World countries?

These are key issues for us, whether we are non-governmental development organizations or labour union federations. And for us, as for the organizations with which we are in contact in Mexico and Latin America, they constitute fundamental issues at stake in NAFTA.

As our country prepares to enter into a close partnership with Mexico, it is well to recall a few facts concerning this country:

- \* Mexico has nearly 90 million inhabitants. But it must be remembered that the majority of this population lives in dire poverty. Mexico's per capita GDP is scarcely 1/8 that of Canada. The average hourly wage is about \$1.75.
- \* The democracy and human rights situation in Mexico is deplorable. Amnesty International, the International Centre for Human Rights and Democratic Development and many other human rights organizations have denounced the situation in that country, where one party has maintained itself in power for more than 60 years, by resorting to fraud where necessary (as was the case notably in the last presidential elections).
- \* The economic vitality of the sub-contracting and assembly plants (called maquiladoras) established in the Mexico-U.S. border zone is often held up as an example. It is claimed that these plants have created 500,000 jobs over a 10-year period and that free trade would extend this vitality to the other regions of the country. But there has been little mention of the working conditions in these zones, where 70% of the labour force is composed of women and very young people, often without union rights, job security or occupational health and safety standards. It is not mentioned that the 500,000 jobs created in this zone have often been to the detriment of other regions of the country.
- \* There has been no mention of the severe environmental deterioration in this maquiladora strip, of the uncontrolled pollution which threatens not only the workers but also the surrounding populations and communities. This contaminated zone (referred to in the region as the "poisoned border")

extends over 2,000 kilometres. The number of horror stories about it are endless. In principle, Mexico has fully developed environmental protection regulations. In reality, these regulations are not adhered to. The government does not have the means to monitor and enforce them and to punish violators. The result is a free-for-all.

These are therefore four aspects of the Mexican reality, four aspects whose human dimension is compelling. In our opinion, NAFTA represents - and should represent - an opportunity not only to do "good business" (once again at the expense of a Third World population) but also to improve the situation, the working conditions and the quality of life of the majority of the Mexican population. Now, to accomplish this requires taking specific actions. Otherwise, the existing inequalities and the lack of democracy will only be perpetuated and aggravated with NAFTA. NAFTA will be an excellent instrument for enabling the wealthy classes in Mexico to join the club of rich countries, but the majority of the population will not see the benefits.

"Competitive growth cannot take place behind trade barriers," affirmed Cuauhtemoc Cardenas in April 1991, during his visit to Montreal. "But," he continued, "a future based solely on liberalization of the economy... would only extrapolate current trends and exacerbate the vices of the present. A country such as mine could be totally integrated in the world economy and yet continue to reproduce the social inequities and regional disparities on its territory."

That is why, in the view of the CQNT, in alliance with similar coalitions in Mexico and in the United States, NAFTA should not promote a "levelling down" of wages, labour standards, environmental standards, and so on. A three-way agreement should endeavour to guarantee and improve labour standards, environmental protection, wage conditions and respect for human rights in Mexico. There should be particular emphasis on this concern since other Latin American countries may eventually join the Agreement.

On this condition only, the liberalization of trade and Latin American economic integration will constitute what Cardenas calls a "development pact for the Americas."



### NAFTA's shortcomings

Unfortunately, and contrary to our proposals and those put forward by many social organizations in Mexico, the current NAFTA proposal does not take into account:

- \* the disparities among the three economies concerned, notably that of Mexico relative to its two northern partners; no compensatory financing, no adjustment measures are provided to enable workers and businesses to retrain, restructure and adapt to take advantage of free trade;
- \* the democracy and human rights situation in Mexico; NAFTA contains no provisions to put an end to child labour;
- \* the weakness of controls for the enforcement of environmental standards;
- \* the weakness of controls for labour standards, notably in the maquiladora strip along the U.S. border;
- \* Mexico's enormous foreign debt, which constitutes the main obstacle to revitalizing the country's development.

### What NAFTA should include

- \* In order to take into account the economic disparities among the three countries, specific timetables, compensatory financing and adjustment mechanisms enabling workers and businesses to retrain, restructure and adapt should be provided to enable Mexico, in particular, to gradually enter free trade.

NAFTA should also include:

- \* measures aimed at raising occupational health and safety standards as well as environmental standards;
- \* compensatory financing for the establishment in Mexico of mechanisms for monitoring these standards; avenues of recourse must be provided for workers and communities affected by pollution (maquiladoras particularly) before the North American Commission on Environmental Co-operation recently formed by the three governments (environment departments);

Finally, NAFTA should be accompanied by agreements dealing with the following elements:

- \* the right to free, democratic elections in Mexico as well as the free exercise of other democratic rights;
- \* recognition of the rights of nations and ethnic groups in North America, particularly those of aboriginal peoples; the right to self-determination, to peace;
- \* provisions and measures (debt forgiveness, re-scheduling of payments) aimed at reducing the burden of Mexico's foreign debt, a debt which constitutes an obstacle to the country's development and places it in a position of weakness vis-à-vis its two "rich" partners to the north.

## 2. Making NAFTA a program which benefits the majority

### Free trade mindful of "fair trade"

The CQNT rejects the NAFTA proposal, as do a number of Mexican and American organizations. This does not mean that these NAFTA opponents are "protectionists," contrary to the caricature depicted by governments and editorialists who support a hardline vision of free trade.

The Coalition favours expanding trade with Mexico, and with the rest of the American continent. But the opening up of markets should genuinely serve the interests of the majority of the populations concerned and the social dimension must be taken into account in the process of integrating North American economies.

The following are our proposals:

- \* specific timetables, compensatory financing and adjustment mechanisms should be provided to enable businesses and workers in the three countries who will need to retrain, restructure and adapt to gradually take advantage of free trade;
- \* in order to ensure that competition among the three countries is fair, we propose that the trinational treaty include a series of provisions concerning labour rights and provisions setting out both the objectives and mechanisms for their monitoring and implementation:
  - \* provisions guaranteeing the right to organize labour unions, the right to collective bargaining and the right to strike;



- \* an immediate end to child labour;
  - \* measures aimed at raising the level of wages in Mexico to reduce the wage disparities among the three countries;
  - \* provisions aimed at ensuring equal pay for work of equal value, without regard to sex;
  - \* the right of every person to move from one country to another to find work;
  - \* equality of rights of immigrants;
  - \* the right of everyone to work and the adoption of full-employment policies.
- \* in terms of social rights: recognition of everyone's right to adequate health care and education services, housing and security; the level of the most advanced country should be the benchmark for the basic programs which each country must provide (vs. levelling downward).
- \* finally, with respect to individual and collective human rights:
- \* entrench in NAFTA the inalienable rights of free speech, freedom of the press and of association, and the right to a fair trial for everyone;
  - \* the basic right of women to autonomy, to work, to a life of dignity and security, to protection against violence, whether public or family; guaranteed access to services (health, abortion, day care) which will enable them to exercise these rights and participate fully in social life.
  - \* recognition of the rights of nations and ethnic groups in North America, particularly those of aboriginal peoples.

## CONCLUSION

The free trade agreement between Canada, the United States and Mexico will have social, environmental, cultural and political effects which will mark the development of our three countries and of the Americas for the next quarter of a century. The NAFTA proposal put forward by the three governments is characterized by an exclusively commercial approach: it risks accelerating the deterioration of the environment, increasing the inequalities within our societies and between our three countries.

The CQNT believes that the federal government should initiate an enlightened public debate on this proposed agreement. It also asks that NAFTA not be ratified before the next federal election is held. Indeed, the issues at stake in such an agreement are important enough to be placed before the citizens of this country for their examination and verdict.

Our coalition, we must reiterate, is not against increasing trade with Mexico and the United States. But at this time of deep crisis and restructuring of our economy and of the continental economy, characterized by high unemployment and serious social problems, any proposal affecting the economy must include and accommodate concerns and objectives of a social and humanitarian nature. An agreement among the three countries may be desirable to the extent that it incorporates provisions dealing with the protection of social rights, the improvement of environmental standards, and adjustment measures for the workers affected by economic restructuring.

In order to include these concerns the debate on NAFTA must continue, with the participation of all citizens.



## **APPENDICE «TRAD-2»**

### **COALITION QUÉBÉCOISE SUR LES NÉGOCIATIONS TRILATÉRALES**

**Organisations membres:**

**AMALC, AQOCI, CEDAL, CEQ, CSN, CUSO-Québec, Développement et Paix, FTQ**

---

### **MÉMOIRE SUR L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)**

**Présenté au Sous-comité sur le Commerce extérieur  
de la Chambre des Communes**

**A Québec, le 8 décembre 1992**

## **TABLE DES MATIÈRES**

### **INTRODUCTION**

### **SECTION 1: IMPACTS DE L'ALÉNA SUR L'ÉCONOMIE ET L'EMPLOI AU QUÉBEC**

1. L'industrie du vêtement
2. Le secteur de l'automobile
3. Le commerce des services
4. Les dispositions environnementales
5. Le secteur énergétique
6. Les droits compensatoires
7. La propriété intellectuelle

### **SECTION 2: CE QUE NOUS PROPOSONS POUR L'ALÉNA: UN ACCORD SOUCIEUX DE JUSTE ÉCHANGE**

1. Faire de l'ALÉNA un pacte de développement pour les Amériques
2. Pour faire de l'ALÉNA un programme au bénéfice des majorités

### **CONCLUSION**



## INTRODUCTION

### **IL SERAIT NÉFASTE ET ANTIDÉMOCRATIQUE DE RATIFIER L'ALÉNA AVANT LES ÉLECTIONS**

Nous voulons en premier lieu, remercier le Sous-comité sur le Commerce extérieur de la Chambre des Communes, d'avoir accepté de recevoir une délégation de la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales (CQNT), que nous voudrions présenter brièvement.

La CQNT a été créée, il y a près de deux ans, en tant que campagne conjointe des trois centrales syndicales (CEQ, CSN, FTQ), de l'Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI) ainsi que de quelques organisations de coopération internationale (ONG), membres de l'AQOCI (AMALC, CEDAL, CUSO-Québec, Développement et Paix). Nous travaillons également en étroite collaboration avec deux groupes d'universitaires, à l'Université de Montréal et à l'Université du Québec à Montréal, spécialisés sur les rapports Canada-Mexique.

La CQNT a été mise sur pied afin de favoriser le débat public sur les importants enjeux des négociations du libre-échange à trois. A cette fin, la CQNT a réalisé des recherches, publié des dossiers d'information, organisé des tournées et, en mars dernier, organisé un colloque trinational sur l'ALÉNA et ses impacts. Cette semaine, nous publions un dossier d'analyse du traité de libre-échange conclu en octobre.

Dès sa création, la CQNT a déclaré qu'elle souhaitait voir un processus de négociation ouvert, où l'ensemble des organisations intéressées soient consultées. Vers le début des négociations, elle a rencontré le négociateur en chef canadien, John Weekes, ainsi que le ministre québécois responsable de ce dossier, John Ciaccia, pour leur soumettre nos suggestions pour que les négociations tiennent compte des préoccupations de nos membres.

En apprenant le contenu de l'ALÉNA, qui a été signé le 7 octobre dernier à San Antonio, notre déception a été double. D'une part, contrairement aux promesses faites au début, les négociations se sont déroulées, comme avec l'ALÉ, dans le plus grand secret et sans que des organisations comme les nôtres soient consultées. D'autre part, nous nous retrouvons devant un accord qui ne répond à aucune de nos préoccupations majeures; on nous le présente comme un fait accompli et que, selon toutes les indications, le gouvernement fédéral semble vouloir ratifier sans aucun débat public véritable.

Nous avons l'impression que le gouvernement canadien veut faire adopter à la hâte l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Nous prévoyons que, si le gouvernement devait atteindre cet objectif, nos sociétés seraient entraînées dans un processus antidémocratique, néfaste pour l'avancement économique et social du Québec et du Canada. C'est pourquoi la CQNT s'oppose à toute ratification avant la tenue des élections fédérales.

Le gouvernement canadien n'a pas de mandat pour faire entériner cet Accord. Les sondages, réalisés à travers le pays, démontrent que, depuis un an, la majorité des citoyens et des citoyennes s'oppose à cette ratification de l'Accord à trois, notamment à cause des retombées qu'elle estime négatives de l'Accord à deux signé en 1989 entre le Canada et les États-Unis.

Au Québec seulement, plus de 50 000 emplois ont été perdus à la suite de l'entrée en vigueur de l'entente bilatérale intervenue entre le Canada et les États-Unis. Le nouvel Accord aura des effets encore plus dévastateurs, selon nous, parce qu'il handicape davantage les gouvernements dans la mise en œuvre de politiques économiques. C'est la portée entre autres des nouveaux chapitres sur le commerce des services, sur les politiques d'achat gouvernemental et sur la propriété intellectuelle.

A notre avis, il est d'autant plus inconséquent de faire adopter à la vapeur une motion de ratification, que le nouveau président américain, Bill Clinton, veut obtenir de nouvelles garanties aux chapitres des normes de travail et de l'environnement. Le gouvernement fédéral prétendait, cet été, par la bouche de monsieur Michael Wilson qu'il aurait espéré obtenir plus au chapitre de l'environnement. Comment peut-il refuser aujourd'hui l'ouverture offerte par le chef d'État américain pour reprendre les discussions sur des thèmes aussi importants pour la population et les travailleurs canadiens que les normes du travail et l'environnement?

La Coalition québécoise sur les négociations trilatérales (CQNT) demande au gouvernement canadien de procéder durant les prochains mois à une consultation décente de tous les milieux sociaux. Nous déplorons le fait que la Commission (itinérante) sur le commerce extérieur ne s'arrête au Québec qu'une seule journée. Un enjeu aussi important pour l'avenir du Canada et de l'Amérique doit faire l'objet d'un débat démocratique en profondeur.

Le CQNT ne peut pas passer sous silence la récente **Évaluation économique selon une perspective canadienne** de l'ALÉNA publiée récemment par le ministère des Finances du Canada. Ce document proclame d'abord que le Canada se devait de participer aux négociations trilatérales afin de "préserver les gains de l'Accord de libre-échange à deux (ALÉ)".

On nous avait promis de la croissance économique, de la prospérité, des emplois et un accès garanti au marché des États-unis. Or, l'économie est plus que jamais embourbée, la spirale chômage-pauvreté ne cesse de faire de nouvelles victimes, on assiste à la détérioration grave de la balance des paiements du Canada avec les États-Unis. Et les Américains continuent à qui mieux mieux d'ériger de nouvelles barrières protectionnistes à l'égard de nos produits!

On nous avait promis des mécanismes d'adaptation et des mesures de transition pour amortir les chocs découlant de la politique de libéralisation. Or, non seulement faut-il déplorer l'absence de telles mesures, mais nos gouvernements continuent à resserrer les programmes sociaux existants! Et le ministère des Finances, dans son évaluation, refuse toujours de mettre en place des programmes d'ajustement qui permettraient d'appriivoiser les nouvelles restructurations que provoquera l'ALÉNA.



D'autre part, le ministère s'appuie sur l'expérience positive de l'intégration de l'Espagne et du Portugal dans la Communauté européenne (CE) pour affirmer que l'intégration du Mexique dans la zone de libre-échange nord-américaine ne créera pas de remous. En affirmant cela, il fait abstraction des écarts dans le niveau de développement, beaucoup plus importants en Amérique du Nord (le PIB par habitant de l'Espagne est 1/2 de celui de la France; le PIB par habitant du Mexique est 1/8 de celui du Canada). Il fait aussi abstraction des importants programmes d'aide mis sur pied par la CE, notamment sur le développement régional, la restructuration industrielle, le recyclage de la main-d'oeuvre et les personnes sans emploi (le soutien du revenu). L'expérience européenne nous apprend que l'intégration économique est un processus long et ardu qui nécessite d'importants programmes gouvernementaux pour être réussie.

En plus de négliger totalement ces aspects pourtant cruciaux, le projet d'ALÉNA laisse également planer de nouvelles menaces. Au plan de l'emploi, des secteurs tels le vêtement, l'automobile, les télécommunications et le transport apparaissent particulièrement exposés. En matière d'environnement, les mesures prévues dans l'Accord sont conditionnelles au fait qu'elles n'imposent pas d'entraves déguisées au commerce, ce qui les rend quasi inopérantes. Quant à notre politique énergétique, l'entente consacre l'érosion de la maîtrise d'oeuvre d'Ottawa pour, en contre-partie, protéger les intérêts de la grande industrie américaine. L'Accord soulève une foule d'autres enjeux dans des domaines aussi divers que les marchés publics, la culture et la propriété intellectuelle.

Dans le débat sur l'ALÉNA, nos organisations regroupées au sein de la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales (CQNT) ont adopté une approche positive en s'écartant de la voie frileuse que constitue le protectionnisme. Nous avons clairement pris position en faveur d'un accroissement des échanges économiques avec le Mexique, comme avec le reste du continent américain, pourvu que l'opération soit balisée afin que cette ouverture des marchés serve réellement les intérêts de la majorité des populations concernées. Nous avons aussi insisté sur la nécessité de prendre en compte la dimension sociale dans le processus d'intégration des économies nord-américaines.

C'est parce que ces dimensions ne sont pas prises en compte par le présent projet d'Accord à trois que notre Coalition s'oppose à la ratification de l'ALÉNA.

## **SECTION 1: IMPACTS DE L'ALÉNA SUR L'ÉCONOMIE ET L'EMPLOI AU QUÉBEC**

C'est supposément pour «protéger les gains de l'Accord de libre-échange» avec les États-Unis que le gouvernement canadien a décidé de participer aux négociations d'un accord à trois. Or, l'accord bilatéral n'a pas donné d'accès garanti au marché américain. Il a même donné lieu à une détérioration grave de la balance de paiement du Canada avec les États-Unis. Champions de l'ouverture des frontières lorsqu'il s'agit de leurs exportations, les États-Unis n'hésitent pas à recourir à toutes sortes de mesures protectionnistes lorsqu'il s'agit des importations des autres.

La mise en œuvre de l'ALÉ s'est accompagnée d'une érosion dramatique des emplois au pays. Sont-ce là les gains qu'il fallait protéger en s'engageant dans les négociations trilatérales?

Avec l'ALÉNA proposé, le Canada bénéficiera-t-il au moins d'une amélioration de l'accord à deux? Selon notre analyse, tout au contraire, l'ALÉNA va renforcer et consolider les orientations, les tendances déjà inscrites dans l'ALÉ.

### **1. L'industrie du vêtement**

Nous sommes d'avis que les effets escomptés de l'ALÉNA seront désastreux pour l'industrie du vêtement. Même les associations patronales du secteur prévoient que l'ALÉNA se traduira par la disparition de plus de 18 000 emplois au Québec. Ces pertes sont d'autant plus déplorables qu'elles visent des travailleuses et des travailleurs peu qualifiés.

Désormais, l'ALÉNA imposera de nouvelles règles d'origine qui requièrent que tous les fils, les tissus et les fibres soient d'origine nord-américaine pour que les vêtements soient admissibles à des tarifs préférentiels. Or, le resserrement de la règle d'origine est particulièrement préjudiciable pour le Québec. En effet, les entreprises québécoises se démarquent sur les marchés internationaux parce qu'elles offrent un produit distinctif grâce à des tissus de qualité importés d'Europe ou d'Asie. Avec ces nouvelles règles, ces produits ne se qualifieront pas au traitement préférentiel et seront désormais contingentés.

Globalement, les dispositions de l'ALÉNA sont très inquiétantes. Elles restreignent l'accès du Canada au marché américain par des quotas et des règles d'origine. Cependant, elles permettent aux entreprises américaines de profiter de la main-d'œuvre à bon marché du Mexique pour exporter au Canada. A long terme, le Québec risque d'écoper de la recrudescence de la concurrence résultant de l'entrée massive des produits mexicains et américains.

Nous estimons que les effets négatifs de cette invasion de nos marchés ne peuvent pas être contrebalancés par les gains réalisés au chapitre de nos exportations parce que les entreprises québécoises, caractérisées par une lenteur d'adaptation, de faibles moyens financiers et une faible



utilisation des techniques modernes de mise en marché, ne peuvent pas saisir, du jour au lendemain, les opportunités résultant d'une plus grande ouverture des marchés.

Une autre conséquence probable de l'ALÉNA, qui résultera de l'écart salarial entre le Mexique et le Canada, sera le déplacement vers le sud des activités non spécialisées. Une forte pression s'exercera sur les manufacturiers québécois (dont les charges salariales représentent entre 25 et 30 % des coûts totaux de production) pour qu'ils transfèrent leurs activités d'assemblage vers le sud et envisagent tous futurs projets d'investissement en fonction du Mexique.

## 2. Le secteur automobile

Au chapitre de l'automobile, le point saillant du nouvel accord concerne le relèvement des règles d'origine. L'ALÉNA précise que le contenu nord-américain devrait atteindre 62,5 %. Nous pourrions penser que cette disposition stimulerait et protégerait la production sur l'ensemble du continent nord-américain.

Nous estimons, toutefois, que ces règles d'origine ne sont pas très favorables à l'industrie canadienne de l'automobile. Même en supposant le meilleur scénario, c'est-à-dire que des constructeurs étrangers décident d'investir en Amérique du Nord, il n'y a rien qui les incite à venir au Canada, plutôt qu'au Mexique ou aux États-Unis. Au contraire, pour attirer les investissements, le Mexique pourra compter sur une main-d'oeuvre abondante et de bas salaires, les États-Unis sur un vaste marché.

Pire encore, même les Trois Grands de l'automobile et l'ensemble de leurs fournisseurs de pièces n'auront plus de véritables intérêts à investir au Canada. Sans aucune garantie de contenu et de production canadiens, il est clair que cet accord jouera en faveur du Mexique et des États-Unis. En 1990, GM était déjà devenu le plus grand employeur privé au Mexique avec plus de 41 000 travailleuses et travailleurs répartis dans une trentaine d'usines. Les 150 000 emplois reliés au secteur automobile canadien, dont quelque 20 000 au Québec, sont plus que jamais menacés par l'ALÉNA.

Le secteur automobile canadien et québécois n'a pas besoin seulement de règles nord-américaines, mais bien de règles spécifiques pour chacun des trois pays. Sans cela, c'est le déplacement des investissements vers le Mexique et les États-Unis, la perte de milliers d'emplois ainsi que l'érosion de notre capacité d'encadrer et d'orienter le développement de notre secteur automobile qui ira en s'accroissant.

### 3. Le commerce des services

Le champ d'application de l'ALÉNA au chapitre des services est plus vaste que celui de l'ALÉ. Il englobe maintenant les transports terrestres (rail, camions, autobus) et certaines télécommunications.

Dans le but d'étendre le principe du libre-marché au secteur des communications, le gouvernement fédéral a, par le biais de l'ALÉ, ouvert le marché des services à valeur ajoutée, tels le traitement et la transmission des données informatiques. Nous sommes d'avis que cette mesure a bénéficié essentiellement aux entreprises transnationales. L'ALÉNA conjugué à la déréglementation en cours permettra à la compagnie américaine AT&T, par exemple, d'accéder à notre réseau en louant une ligne d'accès pour répondre certes à leurs propres besoins en matière de télécommunications, mais surtout de concurrencer directement nos entreprises. Notre industrie, plus petite que celle des États-Unis, risque d'écoper face aux grandes entreprises américaines qui s'apprêtent à accaparer nos marchés. En outre, l'ALÉNA menace la prestation des services téléphoniques à prix abordables.

Au chapitre de l'emploi, le tableau n'est guère reluisant. Sous l'ALÉ, le transfert vers les États-Unis par plusieurs entreprises canadiennes du traitement informatique de leurs données a entraîné la perte de plusieurs milliers d'emplois. L'entrée du Mexique dans cette équation risque fort d'accélérer l'érosion à cet égard.

Dans le secteur du transport, la mise en oeuvre de l'ALÉ nous a fait perdre une part importante du marché du camionnage au profit des chemins de fer et des ports américains. Avec l'ALÉNA, l'industrie du camionnage sera maintenant ouverte à la concurrence. En effet, les transporteurs pourront effectuer des livraisons dans chacun des pays membres et prendre des chargements pour les livrer dans leur pays d'origine, facilitant ainsi l'entrée des produits mexicains et américains sur nos marchés, accroissant par le fait même la concurrence. En outre, l'ALÉNA risque fort d'harmoniser à la baisse les normes existant dans ce secteur.

### 4. Les dispositions environnementales

L'ALÉNA permettra aux gouvernements de prendre des mesures pour protéger l'environnement, même en dérogeant à leurs obligations en matière de commerce, à condition que les mesures en question ne comportent pas de discrimination inutile et n'imposent pas d'entraves déguisées au commerce. Il est aussi prévu que les obligations découlant de certains accords environnementaux peuvent avoir préséance sur les dispositions de l'Accord.



À notre avis l'entente, en insistant sur la souveraineté de chaque pays signataire, officialise le statu quo en matière de réglementation ou d'application des lois existantes. De plus, les nouvelles mesures protégeant l'environnement sont conditionnelles au fait qu'elles n'imposent pas d'entraves déguisées au commerce. On craint donc que bon nombre de législations ne soient jamais adoptées, par crainte de représailles commerciales ou pour protéger l'aspect concurrentiel des industries nationales.

D'autre part, aucune sanction n'a été prévue contre les pays qui contreviendraient aux dispositions sur la protection de l'environnement même si une commission de contrôle tripartite doit effectuer une surveillance environnementale et que des normes de protection sont fixées. De plus, aucune disposition concrète n'existe quant aux industries possiblement polluantes.

La création d'une Commission nord-américaine de coopération environnementale fut annoncée en septembre dernier par les ministres responsables de l'environnement des trois pays. Puisque "l'engagement envers le développement durable" doit se concrétiser, entre autres, dans le contrôle et/ou le renforcement des mesures déjà existantes et dans l'adoption de nouvelles lois, nous devons rapidement interroger cette Commission quant à ses orientations, ses mécanismes et son fonctionnement. Dans quelle mesure le public pourra-t-il y participer? Sera-t-elle mandatée pour entendre et régler des litiges? Si oui, comment?

## 5. Le secteur énergétique

Nous avons constaté, dans l'Accord de libre-échange canado-américain (ALÉ), que les États-Unis avaient remporté une victoire importante: un accès garanti et privilégié aux ressources énergétiques du Canada. Le traité bilatéral interdit, en effet, l'application des mesures de limitation des exportations énergétiques et oblige la poursuite de l'exportation des produits énergétiques dans la même proportion que durant les 36 mois précédents, même en période de pénurie.

Nous déplorons que l'ensemble de ces dispositions soient reprises dans l'ALÉNA et s'appliquent au Mexique comme au Canada. On note cependant que le Mexique est exempté de l'obligation à poursuivre ses exportations de pétrole et de gaz en cas de pénurie. Ce pays a donc su mieux tirer son épingle du jeu que le nôtre.

L'ALÉ a déjà été cité, par certains «plaignants» américains, contre les politiques d'Hydro-Québec offrant de l'électricité à bas prix, par des contrats à risques partagés, à des usagers industriels importants. La possibilité pour Hydro-Québec ou d'autres sociétés d'État canadiennes ou mexicaines d'appliquer une politique industrielle (comme celle d'Hydro-Québec visant à attirer des investisseurs industriels par un prix peu élevé de l'électricité) pourrait être compromise encore davantage par l'article de l'ALÉNA concernant les monopoles et les sociétés d'État.

Enfin, en échange de l'exemption de l'obligation de garantir l'approvisionnement en produits énergétiques, le gouvernement du Mexique a accepté que les deux principales sociétés énergétiques mexicaines ouvrent leurs contrats d'approvisionnement aux fournisseurs américains et canadiens.

PEMEX et CFE font donc maintenant partie d'une longue liste de ministères, d'organismes et de sociétés d'État canadiens, américains et mexicains dont les contrats (au-delà d'un seuil minimum) doivent être soumis, sans discrimination, aux fournisseurs des trois pays. De plus, les trois pays ont accepté d'engager de nouvelles négociations au plus tard en 1998, afin d'élargir le champ d'application de ces dispositions aux gouvernements provinciaux et à ceux des états. La concurrence sera donc féroce entre les fournisseurs des trois pays, autour des services et approvisionnements des gouvernements.

## 6. Les droits compensatoires

Lors des négociations de l'ALÉ en 1986-1987, le gouvernement canadien s'était donné comme objectif de mettre le Canada à l'abri des nouvelles mesures protectionnistes que les États-Unis pourraient adopter pour protéger leur marché contre les importations. Les États-Unis ont explicitement rejeté cette demande canadienne d'un accès assuré et sans entrave au marché américain.

A la fin des négociations de l'ALÉ, les négociateurs américains acceptèrent finalement d'inscrire dans le traité que toute application de nouvelles mesures protectionnistes pouvait faire l'objet d'un examen par un **groupe spécial bi-national**. Ce groupe a comme **seul mandat de vérifier si la mesure adoptée est bel et bien en conformité avec les lois du pays qui l'a adoptée**. L'ALÉ a donc renoncé à l'idée d'établir de nouvelles règles de conduite, notamment par le biais d'un code de subventions.

Dans l'ALÉNA également, l'unique mandat du **groupe spécial** est de vérifier si la législation nationale du pays importateur a été respectée. Dans le cas où le groupe juge qu'un tarif spécial n'est pas conforme à la législation nationale, il peut recommander à l'autorité administrative du pays en question de modifier sa décision.

Il y a cependant, dans l'ALÉNA, un changement important quant au statut du **groupe spécial**. Dans l'ALÉ, il ne s'agissait que d'un **mécanisme transitoire** précédant l'établissement d'un code bi-national de subventions; dans l'ALÉNA, la question de négocier des règles qui remplaceraient le recours aux mesures protectionnistes spéciales est renvoyée aux calendes grecques. Le mécanisme d'examen, le **groupe spécial** avec son mandat limité devient permanent. L'objectif du gouvernement Mulroney visant l'accès assuré au marché américain demeure donc plus illusoire que jamais.



Notre voisin du Sud n'a pas cessé de faire obstacle à certains produits canadiens jugés trop concurrentiels sur son marché. Même depuis la signature de l'ALÉ, plusieurs mesures ont été introduites pour nuire aux exportations canadiennes: deux d'entre elles touchaient particulièrement des produits québécois, le bois d'oeuvre et le magnésium. Rien ne laisse prévoir que l'ALÉNA améliorera la position du Canada.

## **7. La propriété intellectuelle**

Une première remarque concerne les secteurs de pointe et notamment les produits pharmaceutiques et les nouvelles technologies. Contrairement à ce qui se passe dans les autres chapitres de l'Accord, le chapitre 17 prévoit moins l'ouverture des marchés en matière de brevet que leur fermeture. Les droits du détenteur d'un brevet sont étendus à la totalité de l'espace continental et leur exercice confirmé. La période de protection des brevets est portée à "au moins 20 années à compter de la date de dépôt de la demande de brevet ou de 17 années à compter de la date d'octroi du brevet". Il ne faut donc pas s'étonner, ainsi que l'a relevé un commentateur de ces dispositions de l'Accord, si les plus fervents défenseurs de ces mesures restrictives ont été les entreprises pharmaceutiques elles-mêmes.

La deuxième remarque touche à la question de la privatisation de la vie, c'est-à-dire au problème de la manipulation génétique, de l'expérimentation sur du matériel biologique, du prélèvement d'organes et le reste. Le problème ici tient aux termes très flous de l'Accord sur ces questions.

Cela veut dire en clair que le commerce trans-frontalier d'organes humains n'est pas formellement interdit, non plus que l'expérimentation sur des sujets humains. Ce laxisme n'est pas justifiable: le Monde diplomatique avait levé le voile l'été dernier sur les prélèvements d'organes (les yeux, en particulier) qui étaient effectués auprès d'enfants tout à fait sains de pays d'Amérique latine, dont le Mexique, au bénéfice de receveurs américains.

Le chapitre sur la propriété intellectuelle confirme, d'une manière éloquente, à quel point l'Accord vise essentiellement à protéger les intérêts commerciaux des grandes entreprises. Ses dispositions risquent de rogner l'autonomie nationale en matière culturelle, comme jamais auparavant.

## **SECTION 2: CE QUE NOUS PROPOSONS POUR L'ALÉNA UN ACCORD SOUCIEUX DE JUSTE ÉCHANGE**

La version Bush-Mulroney-Salinas du libre-échange se présente comme si elle était la seule possible... et la meilleure! Pourtant, il peut y avoir d'autres scénarios de l'ouverture et de l'accroissement des échanges sur le continent nord-américain.

La Coalition québécoise sur les négociations trilatérales s'oppose à une vision purement commerciale du libre-échange, à une libéralisation du commerce qui, sous prétexte d'abaisser les coûts de production, d'accroître la capacité concurrentielle des entreprises, risque d'attaquer les salaires et droits sociaux des travailleuses et travailleurs, de réduire les normes du travail et environnementales, d'accroître les écarts entre riches et pauvres.

Les processus d'intégration économique en Amérique du Nord et en Amérique latine sont en cours. Dans ce contexte, et étant donné les tendances qui s'annoncent au plan continental, l'Accord de libre-échange nord-américain apparaît comme un «test case» et un pattern qui pèsera fortement sur l'ensemble du processus ultérieur d'intégration, en Amérique latine et dans le continent tout entier (rapport Nord-Sud).

C'est pourquoi il est important que l'ALÉNA, plutôt que de niveler vers le bas, propose un projet de libéralisation qui «relève vers le haut»... (ensemble des normes du travail, environnementales, sociales, droits humains, etc.). D'où les propositions de la CQNT... et de ses alliés au Mexique et aux États-Unis.

### **1. Faire de l'ALÉNA un pacte de développement pour les Amériques**

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) place pour la première fois le Canada dans une position de partenariat économique très poussée avec un pays du Tiers Monde. A cet égard, il pourrait fournir à notre pays l'occasion d'harmoniser ses politiques commerciales avec ses politiques d'aide au développement, avec ses politiques de promotion des droits humains, de la démocratie et de protection de l'environnement dans les pays du Tiers Monde, plus particulièrement du vaste continent latino-américain, qui s'étend du rio Grande à la Terre de Feu.

Les retombées d'une entente Canada/États-Unis/Mexique sont plus importantes pour le développement du Mexique, et éventuellement de l'Amérique latine, que n'importe quel programme d'aide au développement.



"Trade, not aid", dit-on souvent. L'entente trilatérale Canada/États-unis/Mexique offre une occasion exceptionnelle: celle de développer des rapports commerciaux assortis de conditions justes, marqués non par le seul souci de la productivité et du profit mais par celui du développement social, démocratique, humain, environnemental de nos partenaires du Sud. Libre-échange peut-être, mais surtout juste échange. Pourquoi l'accord de libre-échange à trois ne contribuerait-il pas à construire une Amérique où l'aide au développement et les campagnes de défense des droits humains ne seraient plus nécessaires? Pourquoi, à sa façon, l'entente à trois ne servirait-elle pas à faire reculer la pauvreté et les manques de liberté qu'un ordre économique et politique international injuste impose encore trop souvent aux pays du Tiers Monde?

Ces questions sont centrales pour nous, que nous soyons des organisations non gouvernementales de développement ou des centrales syndicales. Et elles constituent pour nous, comme pour les organisations avec lesquelles nous sommes en contact au Mexique et en Amérique latine, des enjeux fondamentaux de l'ALÉNA.

Au moment où notre pays va s'engager en effet dans un éventuel partenariat privilégié avec le Mexique, il est bon de se rappeler quelques éléments à propos de ce pays:

- . le Mexique compte près de 90 millions d'habitants. Mais il faut se rappeler que la majorité de cette population vit dans une grande pauvreté. Le PIB par habitant du Mexique est à peine le 1/8 de celui du Canada. Le salaire horaire moyen y est de quelque 1,75 \$;
- . la situation de la démocratie et des droits humains dans ce pays est déplorable. Amnistie Internationale, le Centre international des droits de la personne et du développement démocratique, de nombreuses autres organisations de défense des droits humains ont dénoncé la situation dans ce pays où un parti se maintient au pouvoir depuis plus de soixante ans, en utilisant la fraude au besoin (comme ce fut le cas aux dernières élections présidentielles notamment);
- . on a souvent mis en vedette le dynamisme économique des usines de sous-traitance et d'assemblage (appelées maquiladoras) installées dans la zone frontalière Mexique/États-Unis. On a dit qu'elles avaient créé 500 000 emplois depuis 10 ans et que le libre-échange allait étendre ce dynamisme aux autres régions du pays. Mais on a peu parlé des conditions de travail dans ces zones où la main-d'oeuvre est composée à 70% de femmes et de très jeunes personnes, souvent sans droits syndicaux, sans sécurité d'emploi, sans normes de sécurité et de santé au travail. On n'a pas dit que les 500 000 emplois créés dans cette zone l'avaient été souvent au détriment de l'activité d'autres régions du pays;

dans la même zone de maquiladoras, on n'a pas parlé de l'état grave de détérioration de l'environnement, de la pollution incontrôlée qui agresse non seulement les travailleurs mais aussi les populations et communautés environnantes. Cette zone contaminée (on parle de la "frontière empoisonnée" dans cette région) s'étend sur 2 000 kilomètres. On ne compte plus les histoires d'horreur à son propos. En principe, le Mexique dispose d'une réglementation développée en matière de protection de l'environnement. Dans la réalité, cette réglementation n'est pas respectée, l'Etat n'a pas les moyens de la faire appliquer, d'en contrôler le respect, de sanctionner les coupables. Résultat: c'est le "free for all".

Voilà donc quatre aspects de la réalité mexicaine, quatre aspects qui nous interpellent par leur contenu humain. A notre avis, l'ALÉNA constituait - et doit constituer - une occasion non seulement de "faire des bonnes affaires" (encore une fois aux dépens d'une population du Tiers Monde) mais aussi d'améliorer la situation, les conditions de travail et la qualité de vie de la majorité de la population mexicaine. Or pour cela, il faut prendre des moyens précis. Sinon, les inégalités existantes et le manque de démocratie ne feront que se perpétuer et s'aggraver avec l'ALÉNA. L'ALÉNA sera un excellent instrument permettant aux riches du Mexique de se joindre au club des pays riches, mais la majorité de la population n'en verra pas les bénéfices.

"Une croissance concurrentielle ne saurait se développer derrière des barrières commerciales", affirmait Cuauhtemoc Cardenas en avril 1991, lors de son passage à Montréal. "Mais, poursuivait-il, un avenir fondé sur la seule libéralisation de l'économie... ne ferait qu'extrapoler les tendances actuelles et exacerber les vices du présent. Un pays comme le mien pourrait s'intégrer totalement à l'économie mondiale et quand même continuer à reproduire les déséquilibres sociaux et les disparités régionales sur son territoire."

C'est pourquoi, selon la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales (CQNT), en alliance avec de semblables coalitions au Mexique et aux États-Unis, l'ALÉNA ne doit pas favoriser un "nivellement par le bas" des salaires, des normes du travail, des normes environnementales, etc. Un éventuel accord à trois doit avoir le souci de garantir et d'améliorer les normes du travail, la protection de l'environnement, les conditions salariales et le respect des droits humains au Mexique. Ce souci doit être d'autant plus fort que l'Accord pourra ultérieurement accueillir d'autres pays latino-américains.

A cette condition seulement, la libéralisation des échanges et l'intégration économique latino-américaine constitueront ce que Cardenas appelle "un pacte de développement pour les Amériques".



## Les lacunes de l'ALÉNA

Malheureusement, et contrairement à nos propositions et à celles de nombreuses organisations sociales au Mexique, le projet d'ALÉNA qui nous est actuellement proposé ne tient pas compte:

- . des disparités des trois économies en présence, notamment de celle du Mexique par rapport à ses deux partenaires du Nord. Aucun financement compensatoire, aucune mesure d'ajustement ne sont prévus pour permettre aux travailleurs et aux entreprises de se recycler, d'entrer dans le libre-échange;
- . de la situation de la démocratie et des droits humains au Mexique. Rien dans l'ALÉNA ne vise à mettre un terme au travail des enfants;
- . de la faiblesse des contrôles à l'égard de l'application des normes environnementales;
- . de la faiblesse des contrôles des normes du travail, notamment dans la zone des maquiladoras près de la frontière américaine;
- . de la dette extérieure énorme du Mexique, qui constitue le principal obstacle à une relance du développement de ce pays.

## Ce qui devrait apparaître dans l'ALÉNA

- . Pour tenir compte des disparités économiques des trois pays, des échéanciers spécifiques, des financements compensatoires et des mécanismes d'ajustement permettant aux travailleurs et aux entreprises de se recycler et de s'adapter doivent être prévus pour permettre au Mexique notamment d'entrer progressivement dans le libre-échange.

L'ALÉNA doit aussi inclure:

- . des mesures visant à hausser les normes de santé et de sécurité au travail ainsi que les normes environnementales;
- . des financements compensatoires pour l'instauration au Mexique de mécanismes de contrôle de ces normes; des recours doivent être possibles pour les travailleurs et les communautés affectés par la pollution (maquiladoras notamment) devant la Commission nord-américaine de coopération environnementale formée récemment par les trois gouvernements (ministères de l'Environnement);

Enfin l'ALÉNA doit être accompagné d'ententes portant sur les éléments suivants:

- . droit à des élections libres et démocratiques au Mexique, ainsi qu'au libre exercice des autres droits démocratiques;
- . reconnaissance des droits des nations et ethnies de l'Amérique du Nord, tout particulièrement ceux des autochtones; droit à l'auto-détermination, à la paix;
- . dispositions et mesures (effacement de dettes, rééchelonnement des remboursements) visant à l'allègement du fardeau de la dette extérieure du Mexique, dette qui constitue un obstacle au développement du pays et le place dans une position de faiblesse face à ses deux partenaires "riches" du nord.

## 2. Pour faire de l'ALÉNA un programme au bénéfice des majorités

### Un libre-échange soucieux de "juste échange"

La CQNT rejette le projet d'ALÉNA, comme plusieurs organisations mexicaines et américaines. Ce qui ne veut pas dire que ces opposants à l'ALÉNA sont "protectionnistes", contrairement à l'image caricaturale qu'en donnent les gouvernements et les éditorialistes partisans du libre-échange pur et dur.

La Coalition est en faveur d'un accroissement des échanges économiques avec le Mexique, comme avec le reste du continent américain. Mais l'ouverture des marchés doit servir réellement les intérêts de la majorité des populations considérées et il est nécessaire de prendre en compte la dimension sociale dans le processus d'intégration des économies nord-américaines.

Voici maintenant nos propositions:

- . des échéanciers spécifiques, des financements compensatoires et des mécanismes d'ajustement doivent être prévus pour permettre aux entreprises et aux travailleurs des trois pays appelés à se recycler d'entrer progressivement dans le libre-échange;
- . pour que la concurrence entre les trois pays soit équitable nous proposons que le traité trinational comprenne une série de dispositions concernant les droits du travail, dispositions prévoyant aussi bien des mécanismes de surveillance et de mise en application que des objectifs à atteindre:
  - . dispositions garantissant le droit à la syndicalisation, à la négociation collective et à la grève;



- . fin immédiate du travail des enfants;
  - . mesures visant à relever les niveaux des salaires au Mexique, pour réduire les écarts salariaux entre les trois pays;
  - . dispositions visant à l'égalisation des salaires pour un travail de valeur égale, et ce, sans égard au sexe;
  - . droit de toute personne de se déplacer d'un pays à un autre pour trouver un travail;
  - . égalité des droits des immigrants;
  - . droit de tous au travail et adoption de politiques de plein emploi.
- du côté des droits sociaux: reconnaissance des droits de tous et toutes à des services de santé et d'éducation adéquats, au logement, à la sécurité. Fixer au niveau du pays le plus avancé les programmes de base auxquels chaque pays doit souscrire (vs nivellement par le bas).
- enfin, pour ce qui est des droits humains individuels et collectifs:
- . inscrire dans l'ALÉNA les droits inaliénables de liberté de parole, de presse et d'association, le droit à des procès équitables pour tous;
  - . droit fondamental des femmes à l'autonomie, au travail, à une vie digne et à la sécurité, à la protection contre la violence, publique ou familiale; accès garanti aux services (santé, avortement, garderies) qui leur permettront l'exercice de ces droits et la pleine participation à la vie sociale.
  - . reconnaissance des droits des nations et ethnies de l'Amérique du Nord, tout particulièrement ceux des autochtones.

## CONCLUSION

L'accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique aura des effets sociaux, environnementaux, culturels et politiques qui marqueront le développement de nos trois pays et des Amériques pour le prochain quart de siècle. Le projet d'ALÉNA proposé par les trois gouvernements se caractérise par une approche uniquement commerciale: il risque d'accélérer la détérioration de l'environnement, d'accroître les inégalités à l'intérieur de nos sociétés et entre nos trois pays.

La CQNT estime que le gouvernement fédéral doit ouvrir un débat public éclairé sur ce projet d'entente. Elle demande aussi que l'ALÉNA ne soit pas ratifié avant la tenue des prochaines élections fédérales. En effet, les enjeux d'un tel accord sont assez importants pour qu'on les soumette à l'examen et au verdict des citoyens et citoyennes de ce pays.

Notre coalition, faut-il le réitérer, n'est pas contre l'accroissement des échanges commerciaux avec le Mexique et les États-Unis. Mais dans ce moment de profonde crise et de restructuration de notre économie et de l'économie continentale, caractérisées par un chômage et des problèmes sociaux importants, tout projet concernant l'économie doit inclure et faire place à des préoccupations et à des objectifs de caractère social et humanitaire. Un accord entre les trois pays peut être souhaitable dans la mesure où il fera place à des dispositions portant sur les droits sociaux à protéger, sur les normes environnementales à améliorer, sur les mesures d'ajustement à prévoir pour les travailleurs touchés par la restructuration économique.

C'est pour inclure ces préoccupations que le débat sur l'ALÉNA doit se poursuivre et interpeller l'ensemble des citoyennes et citoyens.



**MAIL**  **POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9**

**Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Cœur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Cœur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

**WITNESSES**

*From the Quebec Centre for International Relations of Laval University:*

Ivan Bernier, Director.

*From the Coalition québécoise: négociations trilatérales:*

Daniel Lachance, Vice-President, Centrale de l'enseignement du Québec (CSN);

Clément Godbout, Secretary General, Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ);

Pierre Paquette, Secretary General, Confédération des syndicats nationaux (CSN);

Peter Bakvis, Economist (CSN);

Guy Lafleur, Programs Director, Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI);

Bertha Luján, Réseau mexicain d'action face au libre-échange.

*From the Department of Economics of the University of Montreal:*

Pierre-Paul Proulx, Professor.

*From Le Nouveau parti démocratique Canada-Québec:*

Brian Topp, President.

**TÉMOINS**

*Du Centre québécois de relations internationales de l'Université Laval:*

Ivan Bernier, directeur.

*De la Coalition québécoise: négociations trilatérales:*

Daniel Lachance, vice-président, Centrale de l'enseignement du Québec (CSN);

Clément Godbout, secrétaire général, Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ);

Pierre Paquette, secrétaire général, Confédération des syndicats nationaux (CSN);

Peter Bakvis, économiste (CSN);

Guy Lafleur, directeur des programmes, Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI);

Bertha Luján, Réseau mexicain d'action face au libre-échange.

*Du Département des sciences économiques de l'Université de Montréal:*

Pierre-Paul Proulx, professeur.

*Du Nouveau parti démocratique Canada-Québec:*

Brian Topp, président.

Available from Canada Communication Group — Publishing,  
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,  
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 27

Wednesday, December 9, 1992

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 27

Le mercredi 9 décembre 1992

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

## International Trade

## Commerce extérieur

*of the Standing Committee on External Affairs and International Trade*

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur*

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,  
1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

WEDNESDAY, DECEMBER 9, 1992  
(29)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 4:00 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Committee present:* David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van de Walle.

*In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade:* Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses: From the Canadian Exporters' Association:* Honourable Gerald A. Regan, Chairman and President of Hawthorne Development Services Ltd.; W. Ronald Couchman, President of S.R. Telecom Inc.; Richard S. Gottlieb, Gottlieb & Pearson; James D. Moore, Vice-President, Policy Association.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No.13*).

Gerald A. Regan, W. Ronald Couchman and Richard S. Gottlieb from the Canadian Exporters' Association each made an opening statement and with the other witness answered questions.

At 4:34 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

LE MERCREDI 9 DÉCEMBRE 1992  
(29)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 16 h, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van de Walle.

*Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur:* Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins: De l'Association des exportateurs canadiens:* L'hon. Gerald A. Regan, directeur et président de Hawthorne Development Services Ltd.; W. Ronald Couchman, président de S.R. Telecom Inc.; Richard S. Gottlieb, Gottlieb & Pearson; James D. Moore, vice-président, Policy Association.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Gerald A. Regan, W. Ronald Couchman and Richard S. Gottlieb, de l'Association des exportateurs canadiens, font chacun un exposé et, de même que l'autre témoin, répondent aux questions.

À 16 h 34, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière



[Text]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, December 9, 1992

• 1559

**The Chairman:** I call this meeting to order. We are reconvening the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade, and resuming consideration pursuant to Standing Order 108.(1).

I'd like to welcome this afternoon, from the Canadian Exporters' Association, Gerald A. Regan, chairman and president of Hawthorne Development Services Ltd., and also chairman of the Canadian Exporters' Association.

• 1600

Since you're aware of how parliamentary procedure works, I would invite you to make your statements. Mr. Regan, please begin.

**Hon. Gerald A. Regan (Canadian Exporters' Association):** Thank you, Mr. Chairman. In relation to your kind comments, I should say that I was often accused of knowing nothing about parliamentary procedure when I was here, so I'm not sure I would have learned much in the interim.

**The Chairman:** As you are well aware, after you leave politics you become distinguished and knowledgeable, but while you're here you're always weak in the knowledge. So nothing has changed.

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** Well put, Mr. Chairman.

**Mr. Regan:** We want to say that we value this opportunity to appear before your committee to record the position of this country's exporters in relation to NAFTA. Normally the president of the Canadian Exporters' Association would appear, but the office is vacant at the moment and we are in the process of filling it. As the chairman of the board, I was asked to appear.

With me today are W. Ronald Couchman, president of S.R. Telecom Inc.; Richard S. Gottlieb, a lawyer with the distinguished and prestigious firm of Gottlieb & Pearson; and James D. Moore, vice-president, policy, Canadian Exporters' Association.

We are aware that you have heard from a large number of witnesses and organizations, and it may be that some or many of the matters we mention constitute a degree of repetition for you, but as exporters we thought it was important that our position be on the record.

As you would expect, the Canadian Exporters' Association, which represents some 1,000 firms in our country, supports the liberalization of trade in almost every form that it can come, be it bilateral or multilateral. Exports

[Translation]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 9 décembre 1992

**Le président:** La séance est ouverte. Nous reprenons la séance du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur et poursuivons notre étude conformément à l'article 108.(1) du Règlement.

Nous accueillons cet après-midi, de l'Association des exportateurs canadiens, Gerald A. Regan, directeur et président de Hawthorne Development Services Ltd. et aussi président de l'Association des exportateurs.

Puisque vous connaissez la procédure parlementaire, je vous invite à faire votre déclaration. Nous vous écoutons, monsieur Regan.

**L'honorable Gerald A. Regan (Association des exportateurs canadiens):** Merci, monsieur le président. Pour répondre à votre remarque bienveillante, je dirais que l'on m'a souvent accusé de tout ignorer de la procédure parlementaire à l'époque où j'étais député, et je ne suis pas certain d'en avoir beaucoup appris depuis.

**Le président:** Comme vous le savez bien, on devient toujours une personne éminente et compétente lorsqu'on quitte la scène politique, mais on n'est jamais complètement au fait tant qu'on reste parlementaire. Rien n'a vraiment changé.

**M. Van De Walle (St-Albert):** Voilà qui est bien dit, monsieur le président.

**M. Regan:** Nous vous remercions de nous permettre de comparaître devant le comité pour présenter la position des exportateurs canadiens relativement à l'ALÉNA. C'est le président de l'Association des exportateurs canadiens qui aurait dû comparaître, mais notre organisme est actuellement sans président et nous sommes en train de combler le poste. On m'a donc demandé de venir témoigner en tant que président du conseil d'administration.

Je suis accompagné aujourd'hui de W. Ronald Couchman, président de S.R. Telecom Inc., Richard S. Gottlieb, avocat attaché au prestigieux cabinet Gottlieb & Pearson, et James D. Moore, vice-président, Politique, Association des exportateurs canadiens.

Nous savons que vous avez reçu un grand nombre de témoignages, tant de la part de particuliers que d'organismes, et il est possible que certaines de nos observations vous paraissent répétitives; toutefois, en tant qu'exportateurs, nous avons jugé essentiel de vous faire connaître notre position.

Je ne vous surprendrai pas en disant que l'Association des exportateurs canadiens, qui représente environ un millier d'entreprises du pays, appuie la libéralisation des échanges commerciaux dans presque toutes ces formes, que ce soit sur

[Texte]

from Canada represent 30% of our gross national product, as members are well aware, so as a country that produces a great deal and has a small capacity to consume, our standard of living is to considerable degree dependent upon the exports that we are able to achieve into the various international markets.

The North American Free Trade Agreement, which binds Canada, the United States and Mexico together into one pack, is not in itself a big deal as far as Canada is concerned—in relation to today's trade. Our trade with Mexico at the present time is in the vicinity of \$3 billion a year, which constitutes less than 1% of our present trade with the United States, I believe. But in a country that is showing a rapid rate of growth and has tremendous future potential, it is the opening of a very important doorway for Canada. Above all, after analysis of the agreement, it is our belief that this one is a freebie for Canada. We are obtaining that access while giving away practically nothing in the course of the negotiations.

Before calling on Mr. Couchman, I would want only to add our deep-rooted belief that the liberalization of trade around the world, in its various forms, since the end of World War II has been the single most important contribution to the improvement of the standard of living in a great number of the countries of the world, and that with this improvement and the growth of trade have come opportunities for those countries that are behind in growth or that have been growing more recently than our countries to devote energy and attention to such subjects as the environment and human rights, which perhaps had been neglected in the past. I believe trade with those countries makes a positive contribution in that regard.

• 1605

I hear bells ringing, Mr. Chairman. Should I call on Mr. Couchman, or are you about to leave?

**The Chairman:** No, it's a 30-minute bell, and I understand the Canadian Exporters' presentation is well under 30 minutes, so we will hear the presentation and then members will proceed to vote.

**Mr. Regan:** Thank you very much, Mr. Chairman. In that event, perhaps I could finish by saying that we of course are primarily here to answer any questions you may want to direct to us as exporters, but I would now call upon Mr. Couchman to tell you something about the Mexican market, his experience and the experience of his company there.

**Mr. W. Ronald Couchman (Canadian Exporters' Association):** Mr. Chairman and members, S.R. Telecom created the world's first radio to supplement other copper wire cable access to telephone users outside urban centers. As such, our product is very ideal for the Mexican market and we have been selected by Tel-Mex as part of a very interesting program that requires that 2,500 towns per year be served with a first-time telephone service over the next

[Traduction]

le plan bilatéral ou multilatéral. Les exportations canadiennes comptent pour 30 p. 100 de notre produit national brut, comme les députés le savent; en conséquence, dans un pays comme le nôtre où la production est importante et le marché de consommateurs restreint, le niveau de vie dépend en grande partie du volume de nos exportations vers les différents marchés internationaux.

L'Accord de libre-échange nord-américain, conclu entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, n'est pas extrêmement important pour le Canada, par rapport à notre commerce extérieur global. Nos échanges avec le Mexique, à l'heure actuelle, représentent environ 3 milliards de dollars par an, soit moins de 1 p. 100 de notre commerce extérieur avec les États-Unis, sauf erreur. Cet accord donne toutefois au Canada accès à un marché très prometteur, dans un pays qui connaît un taux de croissance rapide et dont les possibilités futures sont énormes. Et surtout, après avoir bien analysé l'accord, nous sommes convaincus qu'il est avantageux pour le Canada. Nous gagnons l'accès à ce marché sans être obligés de faire d'énormes concessions dans le cadre des négociations.

Avant de donner la parole à M. Couchman, je voudrais ajouter que nous sommes intimement convaincus que la libéralisation des échanges dans le monde entier, sous ses diverses formes, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, est le facteur qui à lui seul a le plus contribué à améliorer le niveau de vie d'un grand nombre de pays du monde. Grâce à cette amélioration et à l'expansion du commerce extérieur, les pays dont le taux de croissance est moins rapide ou qui se sont développés plus récemment que les nôtres ont eu là l'occasion de consacrer leurs énergies et leur attention à des domaines comme l'environnement et les droits de la personne, qui avaient peut-être été négligés par le passé. À mon avis, le commerce extérieur avec ces pays joue un rôle très utile à ce titre.

Monsieur le président, j'entends la sonnerie; dois-je donner la parole à M. Couchman ou êtes-vous sur le point de partir?

**Le président:** Non, c'est une sonnerie de 30 minutes et on m'a dit que l'exposé des exportateurs canadiens était loin de durer 30 minutes. Nous allons donc vous écouter après quoi nous irons voter.

**M. Regan:** Merci beaucoup, monsieur le président. Dans ce cas, je pourrais peut-être terminer en vous disant que nous sommes là avant tout en notre qualité d'exportateurs et pour répondre à toutes vos questions. Mais je vais maintenant demander à M. Couchman de vous parler du marché mexicain, de son expérience personnelle et de celle de sa compagnie dans ce domaine.

**M. W. Ronald Couchman (Association des exportateurs canadiens):** Monsieur le président, membres du comité, S.R. Telecom a été la première compagnie au monde à créer un système radiophonique à l'intention des usagers à l'extérieur des centres urbains pour compléter les réseaux câbles. Notre produit est donc idéal pour le marché mexicain et Tel-Mex nous a choisis pour participer à un programme très intéressant qui prévoit l'extension du réseau téléphonique à



[Text]

four years, and we expect that program to extend beyond that period of time.

By way of background, S.R. Telecom is Montreal-based, our sales are approximately \$60 million a year, and we have 350 employees. We have been trying to introduce our products into Mexico for more than eight years, and in 1992, we have achieved sales in the order of \$17 million to four different companies—two telephone companies, a national cement company, and another smaller private enterprise.

**The Chairman:** Did you make entry into Mexico after we joined the GATT? Was that about the timing of it?

**Mr. Couchman:** The year we made our first marketing entry into Mexico was about 1983, and I'm not sure when GATT was.

**The Chairman:** It was 1985.

**Mr. Couchman:** So we were there before.

**The Chairman:** Okay.

**Mr. Couchman:** It's very typical of telecommunication products to have a very long lead time of working with engineers within telephone companies before you actually obtain orders. Eight years is a long time, but four years is more typical.

As I say, we were selected as one of four suppliers for this national program in Tel-Mex; this is a key program of installing first-time telephone service in 2,500 towns per year in 1992, and we expect that to go on for a number of years.

In general, the facilities, accommodation, transportation, and resources for people have been excellent compared to the rest of the world in which we deal, which is approximately 65 countries. We have found cooperation to be excellent and great willingness of people to get on with having telephone service installed. As a matter of fact, it's much superior to many other countries in the world, where it's not uncommon to take up to a year or two to get one of these telephone systems installed.

In terms of the NAFTA, we have seen little effect to date. However, as all our competitors are outside the United States and Canada, we presume that when the full effects of the NAFTA take place we will have a clear and improved advantage when it comes to the cost of customs duties to our competitors importing products into Mexico.

As to future prospects, we are dealing with a number of other companies in Mexico, and we expect this market will probably increase by 50% in 1993. It's too early to forecast beyond that period.

Thank you.

**Mr. Regan:** Mr. Chairman, I would now call on Mr. Richard Gottlieb, if I may.

[Translation]

2 500 villes par année au cours des quatre prochaines années. Par la suite, il est probable que le programme sera prolongé.

Je vais vous expliquer qui nous sommes; S.R. Telecom est une compagnie basée à Montréal dont les ventes s'élèvent à environ 60 millions de dollars par année; nous avons 350 employés. Voilà plus de huit ans que nous essayons de percer sur le marché mexicain et, en 1992, nous avons conclu des ventes de l'ordre de 17 millions de dollars avec quatre compagnies, deux compagnies téléphoniques, une société nationale de ciment et une autre entreprise privée de moindre importance.

**Le président:** Est-ce que vous avez pénétré sur le marché mexicain après que nous ayons signé l'Accord du GATT? À peu près à ce moment-là?

**M. Couchman:** Notre première transaction avec le Mexique a eu lieu en 1983 et je ne sais plus très bien à quel moment l'Accord du GATT a été signé.

**Le président:** C'était en 1985.

**M. Couchman:** Nous étions donc là avant.

**Le président:** D'accord.

**M. Couchman:** Dans le secteur de télécommunications, le plus souvent il faut travailler avec des ingénieurs des compagnies téléphoniques pendant de longues années avant d'obtenir de véritables commandes. Huit ans, c'est très long, mais en général, il s'agit d'environ quatre ans.

Comme je vous l'ai dit, Tel-Mex nous a choisis avec trois autres fournisseurs pour participer à ce programme national. C'est un programme clé qui prévoit l'extension du réseau téléphonique à 2 500 villes en 1992 et qui devrait se poursuivre pendant plusieurs années.

En général, si on compare cette situation à celle de quelque 65 pays avec lesquels nous traitons, nos collaborateurs ont trouvé là-bas d'excellentes installations, conditions de transport et d'hébergement et ressources. L'accueil est excellent, et les gens sont heureux de l'arrivée des services téléphoniques. En fait, cette situation est bien supérieure à ce que nous trouvons dans beaucoup d'autres pays du monde où il faut souvent un an ou deux pour installer ces systèmes téléphoniques.

Quant à l'ALÉNA, jusqu'à présent nous n'avons pas vu beaucoup de différences. Toutefois, comme tous nos concurrents sont de pays autres que les États-Unis et le Canada, nous supposons que lorsque l'ALÉNA sera en place, cela nous donnera un avantage très net sur le plan des droits de douanes par rapport à nos concurrents qui exportent des produits vers le Mexique.

Quant à nos perspectives d'avenir, nous avons des rapports avec plusieurs autres compagnies au Mexique et nous nous attendons à ce que ce marché augmente de 50 p. 100 en 1993. Il est encore trop tôt pour prévoir à plus long terme.

Merci.

• 1610

**M. Regan:** Monsieur le président, si vous le permettez, je vais maintenant demander à M. Richard Gottlieb de prendre la parole.

[Texte]

**Mr. Richard S. Gottlieb (Canadian Exporters' Association):** Mr. Chairman, members, I am a technician, so I am here primarily in an advisory capacity. Briefly, however, having analysed the NAFTA in the context of the FTA, I would say that it creates a number of opportunities for exporters, perhaps more to Mexico than the United States, and more in the intellectual property service and other areas, which is where a lot of our economy is going.

In terms of the FTA, there has been a major overhaul, but I would say by and large the rules have been simplified. There is more flexibility introduced. Obviously there are negatives. There's no agreement that I've ever seen that is going to be good for everybody, but I would say on balance it creates substantial improvements in a number of areas that have affected our exports in the past.

I think I would prefer to leave time for response to questions and stop at this point.

**The Chairman:** Mr. Moore, do you have anything to add, or can we just go to some initial questions?

**Mr. James D. Moore (Vice-President, Policy Association, Canadian Exporters' Association):** I don't have anything to add, Mr. Chairman. Thank you.

**The Chairman:** I think we'll go to some questions. I know I have some.

**Mr. Van De Walle:** I want to welcome our witnesses today.

When we look at the exporting, we heard a great deal about some of the things that allegedly were taking place or impacts that it was having on this. I would be interested to hear your perspective with regard to the difference between say the free trade agreement and NAFTA, as it relates to some of the dispute mechanisms. Do you get into that? Is that something that your association would deal with?

**Mr. Moore:** We're very pleased to see that NAFTA carries through the chapter 18 and 19 dispute settlement provisions of the FTA. There isn't any great substantial change. We certainly have come out in the FTA as winners in the various disputes that have taken place. We certainly haven't won them all, and there are some very important things, like softwood lumber, that still overhang us, but by and large the FTA dispute settlement mechanisms have worked very much to our advantage. They didn't get us off the hook completely from countervail and anti-dump and section 301, and so on and so forth, but they've certainly moderated their impact on Canada. These have been carried forward successfully into the NAFTA agreement. There are some changes around the edges, which are probably improvements in the process.

The one disappointment we would have is that there is no longer a determinate date in which to come up with an agreement, which would get us in on the same terms with the U.S. in relation to anti-dump and countervail. As you recall,

[Traduction]

**M. Richard S. Gottlieb (Association des exportateurs canadiens):** Monsieur le président, mesdames et messieurs, je suis un spécialiste des questions techniques, je suis donc ici à titre consultatif. Cela dit, après avoir étudié l'ALÉNA dans le contexte de l'ALE, je peux vous dire que cet accord va créer des débouchés pour les exportateurs, peut-être plus dans le cas du Mexique que dans le cas des États-Unis, et plus dans le domaine des services sur le plan de la propriété intellectuelle, que dans d'autres domaines. En effet, c'est le chemin qu'emprunte actuellement notre économie.

En ce qui concerne l'ALE, un remaniement majeur a été effectué, mais dans l'ensemble, on a simplifié les règles et introduit une plus grande souplesse. Évidemment, il y a des aspects négatifs, et je ne connais aucune entente qui fasse totalement plaisir à tout le monde. Toutefois, dans l'ensemble, cette entente apporte des améliorations importantes dans plusieurs domaines qui, par le passé, ont eu une incidence sur nos exportations.

Maintenant, si vous le voulez bien, je préférerais garder du temps pour les questions.

**Le président:** Monsieur Moore, avez-vous quelque chose à ajouter ou bien pouvons-nous commencer les questions?

**M. James D. Moore (vice-président, Politique, Association des exportateurs canadiens):** Monsieur le président, je vous remercie, je n'ai rien à ajouter.

**Le président:** Nous allons donc passer aux questions. Personnellement, j'en aurais quelques-unes.

**M. Van De Walle:** Je suis heureux de pouvoir souhaiter la bienvenue à nos témoins.

En ce qui concerne l'exportation, on entend beaucoup de rumeurs sur les divers impacts de ces accords. J'aimerais beaucoup savoir quelle différence vous voyez entre l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA, en particulier sur le plan des mécanismes de règlement des différends. Vous êtes-vous intéressés à cet aspect? Est-ce que c'est un domaine qui intéresse votre association?

**M. Moore:** Nous sommes très heureux que l'ALÉNA ait repris les dispositions des chapitres 18 et 19 de l'ALE en ce qui concerne le règlement des différends. Il n'y a pratiquement aucun changement. Il est certain que nous sommes sortis gagnants des divers différends qui se sont produits dans le cadre de l'ALE. Nous n'avons pas toujours gagné, et il y a des secteurs particulièrement importants qui sont encore en suspens, comme le bois d'oeuvre, mais dans l'ensemble, les mécanismes de règlement des différends prévus par l'ALE ont joué en notre faveur. Nous n'avons pas totalement échappé aux droits compensateurs, aux mesures antidumping, à l'article 301, etc., mais l'accord a servi à modérer l'impact sur le Canada. On a maintenant réussi à reprendre ces dispositions dans l'ALÉNA. Des modifications mineures ont été apportées, mais on constatera probablement que ce sont des améliorations.

Si nous avons une raison d'être déçus, c'est qu'il n'y a plus de date fixe pour conclure un accord, ce qui nous mettrait sur un pied d'égalité avec les États-Unis en ce qui concerne les mesures antidumping et les droits



[Text]

Mr. Chairman, there was a five-year period during which time something had to be negotiated, which could have been extended to seven years. That has not been carried forward in the NAFTA agreement, so there is some disappointment there.

• 1615

**Mr. Regan:** I think to the extent the dispute settlement mechanism is carried forward in NAFTA from the FTA, the process has been improving with the experience of the cases that have been decided in the past. There were some early concerns about how the mechanism was working, but it seems we grow good laws rather than enact them. There seems to be a surer approach to the panels than was exhibited at the beginning, so I think it's the impression of our membership that the dispute settlement mechanism has been working better in recent times than at the start.

**Mr. Van De Walle:** The other question that comes up quite often at the hearings has to do with this whole question of entry into the market. Could you describe the differences prior to the free trade agreement and since the free trade agreement, particularly as they relate to the ability to enter into the U.S. market?

**Mr. Moore:** I think most Canadian companies had little difficulty entering the market. The issue was always one of being competitive. The free trade agreement certainly gave us the opportunity of economies of scale, which would very much assist in being competitive, particularly in those industries where volume makes the difference in unit costs. Of course the trick was the elimination over time of the remaining tariffs and the feeling of security engendered by the provisions you were referring to earlier for dispute settlement.

**The Chairman:** Many groups are saying they don't want to get involved with NAFTA. Other groups have argued there is the fear of running into this hub and spoke theory. If it was just a bilateral agreement between Mexico and the United States, what would be the main concerns of the Exporters' Association?

**Mr. Regan:** I think it's obvious from the very beginning we felt if no agreement had been worked out between the United States, Canada and Mexico, it was a tolerable situation but it would be very much to the disadvantage of exporters in this country in the long run if the United States entered into a free trade agreement with Mexico from which Canada was excluded.

I said in my general introductory remarks most of the goods likely to come from Mexico to Canada would be virtually tariff-free, while ours would have some tariffs and other barriers against them moving into Mexico. This agreement is almost a freebie for Canada, because we would be getting something for very, very little commitment. Above all, we would be getting the potential of the long term in what's an exciting, growing, exploding market with which we've traded very little in the past.

I think I speak for a great number of our members when I say I would have been considerably concerned if the United States had achieved an agreement with Mexico that left Canada out. Would anyone like to add to that?

[Translation]

compensateurs. Vous vous souviendrez, monsieur le président, que l'ALE fixait un délai de cinq ans qui pouvait être prolongé de deux ans pour négocier quelque chose. Cette disposition ne figure plus dans l'ALÉNA et, pour nous, c'est une déception.

**M. Regan:** Dans la mesure où le mécanisme de règlement des différends de l'ALE a été repris dans l'ALÉNA, on a tiré des leçons de l'expérience et des décisions qui ont été prises jusqu'à présent. Au début, on se demandait comment le mécanisme fonctionnerait, mais apparemment, au lieu d'adopter de nouvelles règles, nous améliorons les anciennes. D'autre part, les arbitres sont plus sûrs d'eux qu'au départ, et, dans l'ensemble, nos membres ont l'impression que le mécanisme de règlement des différends fonctionne de mieux en mieux.

**M. Van De Walle:** Il y a une autre question qui revient très souvent dans les audiences, celle de la pénétration des marchés. Pouvez-vous comparer la situation en ce qui concerne la pénétration du marché américain avant l'Accord de libre-échange et depuis?

**M. Moore:** La plupart des compagnies canadiennes n'ont jamais eu beaucoup de mal à pénétrer sur le marché américain. Cela a toujours été une question de compétitivité. Il est certain que le libre-échange nous a fait profiter des économies d'échelle, ce qui est très positif sur le plan de la compétitivité, en particulier dans les secteurs où le volume a une incidence directe sur les coûts de production. Evidemment, on a pu compter sur l'élimination progressive des tarifs douaniers qui restaient et le sentiment de sécurité favorisé par les dispositions de règlement des différends dont vous parliez tout à l'heure.

**Le président:** Beaucoup de groupes ne veulent rien savoir de l'ALÉNA; d'autres parlent des répercussions à craindre en évoquant le modèle de l'étoile. Quelles seraient les principales préoccupations de l'Association des exportateurs s'il s'agissait uniquement d'un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis?

**M. Regan:** Depuis le début, nous sommes convaincus que la situation serait tolérable en l'absence d'un accord entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, mais à long terme, l'éventualité d'un accord entre les États-Unis et le Mexique, en l'absence du Canada, serait tout à fait redoutable.

Comme je l'ai expliqué dans mon introduction, la plupart des produits que nous importerions du Mexique seraient virtuellement libres de douane, ce qui ne serait pas le cas des produits que nous exportons à destination du Mexique. Cet accord est presque un cadeau pour le Canada car il nous donne des avantages en échange d'engagements minimes. Avant tout, cet accord suppose un formidable potentiel à long terme, d'excellentes perspectives sur un marché en pleine expansion avec lequel nous avons eu très peu d'échanges par le passé.

Je crois pouvoir vous assurer que la plupart de nos membres auraient été très inquiets si les États-Unis s'étaient mis d'accord avec le Mexique en excluant le Canada. Est-ce que l'un d'entre vous a quelque chose à ajouter?

[Texte]

[Traduction]

• 1620

**Mr. Moore:** Just to emphasize the chairman's comment, the big concern is investment because of the hub-and-spoke situation which would only get worse if, as, and when NAFTA is expanded to take in other countries in the western hemisphere, Chile for example. Mexico already has a number of bilateral freer trade agreements with Latin American countries which would further exacerbate the hub-and-spoke concerns, which would have led to deinvestment from Canada.

**Mr. Regan:** The point is if a company in Germany were intending to service the entire North American market from a plant on this continent, and if the United States had free access for product manufactured in that country, both with Mexico and with Canada, but Canada had it only with the United States, it would be one more argument in favour of siting your plant in the U.S. rather than in Canada.

**The Chairman:** I will be going to Mr. LeBlanc, but first I would like to ask a supplementary question.

The NAFTA includes an accession clause which allows other partners to join in later. How important do you feel that accession clause in the NAFTA is, of others being able to join at a later date? It still has to be defined and cleared out; maybe more specifically specified.

**Mr. Couchman:** We consider that a clear advantage. From our exposure, small as it is, in a relative sense Canadians are extremely well preceived, especially after NAFTA, in Mexico and Latin America. I think it is going to portray a clear advantage to Canadian exporters as against both European and Asian exporters.

**The Chairman:** Obviously exporters are competing all over the globe for business. I know each of your industries often knows who their main competitor is. But we are dealing here with a country where everyone makes a dollar an hour and there is no technical expertise, but we understand they are competing and making similar products. Do any members of the Exporters' Association, when they go out on the global market, face stiff competition from Mexican-based companies that actively compete with them?

**Mr. Moore:** I can think of one example, but it is a little indirect. And strangely enough it is really the battle for the U.S. market.

Canada exports about 27% of its cement production to the United States, largely to border areas, for reasons of freight. We came very close to losing that market for a number of reasons, but the main one was the Americans were very concerned about allegedly subsidized Mexican cement exports to the United States. The activities of the American industry to keep out Mexican cement were going to sideswipe our industry in no uncertain terms. There are all kinds of impacts of that nature.

**M. Moore:** Je reviens sur les observations du président; la principale préoccupation se situe sur le plan des investissements car la situation créée par un accord fondé sur le modèle en étoile ne pourrait que s'aggraver le jour où l'ALENA serait étendu à d'autres pays de l'hémisphère occidental, par exemple le Chili. Le Mexique a déjà plusieurs ententes bilatérales de libéralisation du commerce avec des pays d'Amérique latine et un système d'accord en étoile conduirait forcément à un retrait des investissements canadiens.

**M. Regan:** Supposons qu'une compagnie allemande décidait de desservir l'ensemble du marché nord-américain à partir d'une usine sur ce continent, et supposons que les États-Unis aient libre accès aux produits fabriqués dans ce pays-là, à la fois avec le Mexique et le Canada, mais supposons que le Canada ait cette entente uniquement avec les États-Unis: ce serait une raison de plus de construire votre usine aux États-Unis et non pas au Canada.

**Le président:** Je vais donner la parole à M. LeBlanc, mais j'ai une question supplémentaire.

L'ALENA comprend une clause d'adhésion qui permet à d'autres pays d'adhérer à l'accord plus tard. À votre avis, quelle est l'importance de cette clause de l'ALENA, cette possibilité pour d'autres pays d'adhérer à l'accord plus tard? Je crois que cela reste à définir, qu'on n'a pas encore toutes les précisions voulues.

**M. Couchman:** Nous considérons que c'est un avantage certain. Jusqu'à présent, bien que nous ayons eu des contacts limités avec le Mexique et l'Amérique latine, nous sommes, nous les Canadiens, particulièrement bien considérés dans ces pays-là, surtout depuis l'ALENA. Les exportateurs canadiens vont y trouver un avantage certain, surtout par rapport aux exportateurs européens et asiatiques.

**Le président:** De toute évidence, c'est sur la scène internationale que les exportateurs se concurrencent. Les industries connaissent les principaux concurrents dans leurs secteurs. Cela dit, nous discutons du Mexique, un pays où les gens gagnent tous un dollar de l'heure, et où la technologie n'existe pas, ce qui ne les empêche pas de vous concurrencer et de fabriquer des produits comparables. Sur le marché international, y a-t-il des membres de l'Association des exportateurs qui se heurtent à une concurrence sérieuse de la part de compagnies mexicaines?

**M. Moore:** Je pense à un exemple, mais c'est peut-être assez indirect. En fait, ces compagnies-là se battent pour obtenir le marché américain.

Le Canada exporte environ 27 p. 100 de sa production de ciment aux États-Unis, surtout dans les zones frontalières, à cause des coûts du fret. Nous avons failli perdre ce marché pour diverses raisons, mais surtout parce que les États-Unis redoutaient les exportations de ciment mexicain à destination des États-Unis, des exportations qui étaient subventionnées, prétend-on. Les mesures prises par les Américains pour repousser le ciment mexicain ont failli balayer notre industrie. Ce genre de choses est très fréquent.



[Text]

However, more exactly addressing your question, I don't know of any specific areas where I have heard Canadian exporters express concern that they were going to be competing head-on with Mexican exporters. I am sure there are some, but I haven't heard anybody in our membership raise that as being a major consideration in respect to NAFTA.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** I would like to welcome our witnesses, whom I would like to apologize to for not being here to hear the first part of their presentation. We have been distracted by these bells. Certainly as Mr. Regan would know, these bells have a tendency to distract the attention of members of Parliament.

**Mr. Regan:** Or to focus it.

• 1625

**Mr. LeBlanc:** Or to focus it, sometimes, if you're in the House of Commons. So I have to apologize for not concentrating on your presentation as much as I would like.

I would like to ask my first question of Mr. Couchman, in his capacity as president of S.R. Telecom. One of the groups we heard from during our swing across Canada, particularly in western Canada, was the unions in the telecommunications industry. They expressed a great deal of concern about the NAFTA, and about the provisions in the NAFTA, I believe in chapter 13, which they allege would open up the Canadian telecommunications industry to competition for enhanced telecommunications services. The big corporations, such as AT&T and Cable and Wireless in the United States, would be able to take the cream of the telecommunications market in Canada and essentially, in the worst scenario, overrun our telecommunications industry. For that reason the members of the union, in one place the British Columbia telecommunications workers... and other union briefs came back to this theme and they argued very strongly that those provisions in particular in the NAFTA were potentially harmful to Canada's interest in that sector.

I don't know a whole lot about your company, and maybe I'm way off base with this, but I would like to take the opportunity to ask you for the other side of the story, if there is one.

**Mr. Couchman:** Mr. LeBlanc, first of all, we are manufacturers of telecommunications equipment. Approximately 30% of our people are fairly sophisticated qualified engineers and technicians, to develop products to aid the carriers of telecommunications, which I think you're referring to, the common carriers. My exposure to common carriers and understanding their industry is limited to our ability to provide products to them. But I would like to make two observations.

One is on our industry as manufacturers of telecommunications products. The cost of labour in those products is extremely small relative to most manufactured products. It requires a fairly high and concentrated degree of experience and education in order to develop those products. We see losing no jobs to Mexico or any other countries in Latin America because of free trade agreements.

[Translation]

Cela dit, et pour revenir à votre question, je n'ai pas entendu d'exportateurs s'inquiéter de la concurrence directe des exportateurs mexicains. Cela doit se produire, mais parmi nos membres, je n'ai entendu personne s'inquiéter de cette possibilité au sujet de l'ALENA.

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins et, en même temps, je leur demanderais de m'excuser car je n'ai pas pu assister à leur exposé. Cette sonnerie nous distrait tous. M. Regan le sait fort bien, les députés se laissent souvent distraire par cette sonnerie.

**M. Regan:** Parfois, elle leur permet de se concentrer.

**M. LeBlanc:** Ou bien, quand on est à la Chambre, de se concentrer, c'est vrai. Je regrette donc de ne pas m'être concentré sur votre exposé autant que je l'aurais voulu.

Ma première question s'adresse à M. Couchman en sa qualité de président de S.R. Telecom. Parmi les groupes que nous avons entendus lorsque nous avons voyagé dans tout le Canada, et en particulier dans l'Ouest, il y a eu les syndicats des industries des télécommunications. L'ALENA, et surtout les dispositions du chapitre 13 les inquiètent particulièrement. Ils prétendent que cela exposerait l'industrie canadienne des télécommunications à la concurrence des services améliorés. Les grosses sociétés, comme AT&T et Cable and Wireless aux États-Unis, s'imposeraient sur le marché canadien des télécommunications, en prendraient la crème de la crème et, dans le pire des cas, écraseraient notre propre industrie. Pour cette raison, les travailleurs des télécommunications de Colombie-Britannique, entre autres, ont préparé des mémoires qui s'élèvent contre ces dispositions de l'ALENA et les effets négatifs qu'elles pourraient avoir pour le Canada dans ce secteur.

Je connais mal votre compagnie, et peut-être que je me trompe totalement d'interlocuteur, mais j'aimerais que vous nous expliquiez l'autre version des faits, s'il y en a une.

**M. Couchman:** Monsieur LeBlanc, pour commencer, nous sommes des fabricants de matériel de télécommunication. Environ 30 p. 100 de nos membres sont des ingénieurs et des techniciens de grande compétence qui élaborent des produits destinés aux entreprises de télécommunication, car c'est à cela, je crois, que vous faites allusion. Je connais les entreprises de télécommunication uniquement dans la mesure où nous leur fournissons des produits. Cela dit, j'ai deux observations à faire.

L'une porte sur notre industrie, celle des fabricants de produits pour les télécommunications. Dans ce secteur, les coûts de la main-d'œuvre sont très faibles si on les compare à la plupart des produits manufacturés. En effet, pour élaborer ces produits, il faut un degré d'expérience et d'éducation considérable. Dans ces conditions, nous ne voyons pas comment les accords de libre-échange pourraient nous faire perdre des emplois qui iraient au Mexique ou à d'autres pays d'Amérique latine.

[Texte]

On your point about AT&T or other common carriers coming into Canada, I would only suggest the cost of implementing networks that would be carriers of common-carrier equipment across Canada would be really immense, given the geography of Canada. I would suggest the services that are already provided and what is in place will be very, very difficult to dislodge or take away much of that particular market.

I don't know if that answers your question adequately. I am not familiar enough with the telephone industry as common carriers either, really to answer your question.

**Mr. LeBlanc:** As for the common carriers, the development of the infrastructure in Canada is what would be the barrier to entry of large U.S. telecommunications firms coming in and taking over our industry.

**Mr. Couchman:** Correct.

**Mr. LeBlanc:** That would be the major barrier to entry.

**Mr. Couchman:** Correct.

**Mr. LeBlanc:** In your case, the knowledge component would be the barrier to exit for the jobs from Canada in your business.

**Mr. Couchman:** I believe that to be true.

• 1630

**Mr. LeBlanc:** Do you see market potential in terms of—maybe you've already referred to this earlier—an opening for your industry in Mexico that you consider to be quite attractive, or is it essentially neutral?

**Mr. Couchman:** No. It's a very attractive market to us. S.R. Telecom exports to approximately 65 countries around the world. Only 10% of our business trade per annum is done within Canada. As a consequence, by necessity we are required to market our product throughout the world. Mexico, with its very low density of telephones per capita of population, rates probably ahead of other countries in Latin America, but still has less than one tenth the density of telephone population that exists in Canada. Therefore, there's a tremendous potential for not only voice but also data networks throughout Mexico.

**Mr. LeBlanc:** So it's fair to say, just to conclude, that according to the Canadian Exporters' Association it ought to be full steam ahead with the NAFTA as it is currently drafted, with the exception of those caveats that were mentioned in your brief.

**Mr. Regan:** I'm sure there never was an international pact negotiated that couldn't be improved in some way. We're not sure what to compare it to, but we do think this pact is one that would help Canadian trade and would benefit Canadian consumers. We are supportive of the liberalization of trade and we know that the able parliamentarians will carefully examine the exactitudes as to how that is achieved.

**Mr. LeBlanc:** I'll take that to be an endorsement, more or less.

**The Chairman:** I don't know when we—

**Mr. LeBlanc:** Do we have to—

[Traduction]

Quant AT&T et aux autres entreprises qui pourraient s'installer au Canada, tout ce que je peux vous dire, c'est qu'étant donné la géographie du Canada, les coûts d'implantation de nouveaux réseaux de télécommunication seraient prohibitifs. Autrement dit, il serait excessivement difficile de déloger ou de supplanter les services qui existent déjà.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question, mais je ne connais pas suffisamment l'industrie du téléphone et son rôle de télécommunicateur pour véritablement vous répondre.

**M. LeBlanc:** Autrement dit, ce sont les coûts d'implantation d'une nouvelle infrastructure qui empêcheraient les grandes compagnies américaines de télécommunication de supplanter notre industrie.

**M. Couchman:** Exactement.

**M. LeBlanc:** Ce serait le principal obstacle.

**M. Couchman:** Exactement.

**M. LeBlanc:** Quant à vous, c'est la technologie et la compétence qui vous protégeront d'un exode des emplois.

**M. Couchman:** C'est mon opinion.

**M. LeBlanc:** Vous l'avez peut-être déjà mentionné, mais est-ce que vous prévoyez d'intéressants débouchés au Mexique pour votre industrie ou bien pensez-vous que cela ne changera pas grand-chose?

**M. Couchman:** Non, pour nous ce marché offre d'excellentes perspectives. S.R. Telecom exporte à destination d'environ 65 pays et 10 p. 100 seulement de nos activités se déroulent au Canada. Par conséquent, la nécessité nous oblige à commercialiser nos produits dans le monde entier. Au Mexique, le nombre de téléphones par habitant est très faible, peut-être un peu supérieur à ce qu'il est dans d'autres pays d'Amérique latine, mais tout de même il est moins du dixième du nombre de téléphones par habitant au Canada. Le potentiel est donc énorme, pas seulement pour les transmissions sonores, mais également pour les réseaux de transmission de données.

**M. LeBlanc:** En conclusion, on peut donc dire que l'Association des exportateurs canadiens souhaite voir l'ALENA en place le plus vite possible, et sous sa forme actuelle, à l'exception des quelques mises en garde que vous faites dans votre mémoire.

**M. Regan:** Je suis certain qu'on n'a jamais négocié un pacte international qui ne puisse être amélioré d'une façon ou d'une autre. Nous manquons de points de comparaison, mais nous pensons que ce pacte devrait favoriser le commerce canadien et profiter aux consommateurs canadiens. Nous sommes en faveur d'une libéralisation du commerce et nous savons que des parlementaires compétents vont étudier attentivement et en détail la façon d'y parvenir.

**M. LeBlanc:** J'en déduis que vous approuvez, plus ou moins.

**Le président:** Je ne sais pas quand nous...

**M. LeBlanc:** Est-ce que nous devons...



[Text]

**The Chairman:** Because we were late in starting and we had hoped to finish this at 4:30 p.m., and I know these distinguished gentlemen are on a tight schedule themselves, I was going to suggest that we could do two things. One, if we do indeed have any questions, we could maybe submit them to the Canadian Exporters' Association and have them respond. As they indicate in their brief on page four, "It may be of interest to comment further on how the final text. . ." and so on.

I'm almost certain that the Canadian Exporters' Association will not only look at the legislation that will be tabled on NAFTA but will also be reviewing carefully the legislation before Congress, and also likely the legislation before the Mexican government, to ensure that the principles they've read in the text agreement indeed follow. I imagine at that point in time the Canadian Exporters' Association would want to come back before the committee to ensure these principles they are concerned about indeed are reflected properly in the text. I think that's clearly stated.

So if that's the process, I apologize, because again—well, you understand the parliamentary part of this—we haven't had more time for questions. I would expect that you'll be back before the committee when we get into our next phase. If the members are in agreement with this, then that way these gentlemen can get on with the appointments I'm sure they have scheduled.

**Mr. LeBlanc:** I certainly would welcome the opportunity to have a more extensive discussion with your association further on in our hearings because of the importance of exports to Canadian jobs.

**Mr. Regan:** We'd be available at any time and are delighted to have had the opportunity of appearing today. Thank you very much indeed.

**The Chairman:** Okay. I thank you. Again, if members have questions we'll forward them to the clerk, who will then forward them care of the Honourable Mr. Regan. Thank you.

The meeting is adjourned until 9:30 tomorrow morning.

[Translation]

**Le président:** Nous avons commencé tard et nous espérons terminer à 16h30; d'autre part, je sais que nos témoins ont eux-mêmes d'autres obligations et, pour toutes ces raisons, je vais vous proposer deux choses. D'une part, si nous avons d'autres questions, nous pourrions les envoyer à l'Association des exportateurs canadiens et leur demander de nous répondre par écrit. Comme ils l'expliquent dans leur mémoire à la page 5, «il n'est pas sans intérêt de faire quelques observations sur la façon dont le texte final. . .», et ainsi de suite.

Je suis pratiquement certain que l'Association des exportateurs canadiens étudiera non seulement le projet de loi sur l'ALENA, mais également le document législatif qui sera soumis au Congrès et celui qui sera soumis au gouvernement mexicain. En effet, l'Association voudra s'assurer que les principes qui figurent dans l'accord figurent également dans ces textes. Après cet exercice, l'Association des exportateurs canadiens souhaitera sans doute comparaître à nouveau devant le comité pour s'assurer que tous ces textes concordent. Tout cela me semble évident.

Encore une fois, vous nous excuserez de ne pas avoir consacré plus de temps aux questions, mais vous comprenez ces circonstances parlementaires qui échappent à notre contrôle. Si les membres du comité sont d'accord, nous aurons donc sans doute l'occasion de vous revoir lorsque nous en serons à la phase suivante. De cette façon, nos témoins sont libres de partir pour remplir leurs obligations.

**M. LeBlanc:** Pour ma part, étant donné l'importance des exportations sur le plan des emplois canadiens, je serais très heureux d'avoir une nouvelle occasion de discuter avec votre association.

**M. Regan:** Nous sommes toujours à votre disposition et nous sommes très heureux d'avoir comparu aujourd'hui. Nous vous remercions infiniment.

**Le président:** D'accord. Je vous remercie. Encore une fois, si les députés ont des questions à poser, ils les feront parvenir au greffier qui vous les enverra aux bons soins de l'honorable M. Regan. Merci.

La séance est levée jusqu'à 9h30 demain matin.











**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

**Lettermail**

**Poste-lettre**

**K1A 0S9  
Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Coeur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Coeur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

**WITNESSES**

*From the Canadian Exporters' Association:*

Honourable Gerald A. Regan, Chairman and President of  
Hawthorne Development Services Ltd.;

W. Ronald Couchman, President of S.R. Telecom Inc.;

Richard S. Gottlieb, Gottlieb & Pearson;

**TÉMOINS**

*De l'Association des exportateurs canadiens:*

L'honorable Gerald A. Regan, directeur et président de  
Hawthorne Development Services Ltd.;

W. Ronald Couchman, président de S.R. Telecom Inc.;

Richard S. Gottlieb, Gottlieb & Pearson; James D. Moore,  
vice-président, Policy Association.

CA1  
XC11  
-F/02

CA1  
XC 11  
~~E-99~~

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 28

Fascicule n° 28

Thursday, December 10, 1992

Le jeudi 10 décembre 1992

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Président: Pat Sobeski, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du*

# International Trade

# Commerce extérieur

*of the Standing Committee on External Affairs and International Trade*

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur*

## RESPECTING:

## CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

## WITNESSES:

## TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992



SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF  
THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL  
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

*Chairperson:* Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU  
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

*Président:* Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett  
Gabrielle Bertrand  
Jean-Guy Guilbault  
Francis LeBlanc  
Roy MacLaren  
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 10, 1992  
(30)

[Text]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:40 o'clock a.m. this day, in Room 536, Wellington Bldg., the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

*Members of the Committee present:* Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

*Acting Members present:* John Reimer for Gabrielle Bertrand; Gabriel Fontaine for Gabrielle Bertrand; Dan Heap for Dave Barrett.

*In attendance:* From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

*Witnesses:* From the Canadian Apparel Manufacturers Institute: Jack Kivenko, President, Canadian Apparel Manufacturers Institute; Martin Lepler, President, Apparel Manufacturers Institute of Quebec; Sid Halpern, President, Manitoba Fashion Institute; Alvin Segal, President, Peerless Clothing Inc. From the Canadian Textiles Institute: Eric Barry, President, Canadian Textiles Institute; Lise Charron, Director, Corporate Communications, Dominion Textile Inc., Montreal, Quebec; Dr. Luis G. Monton, President, Monterey Textiles Inc., Montreal, Quebec; Elizabeth Siwicki, Vice-President, Trade Policy, Canadian Textiles Institute.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (See *Minutes of Proceedings and Evidence*, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13).

After debate, on motion of Francis Leblanc, it was agreed,—That, the Sub-Committee conduct further public hearings on the North American Free Trade Agreement, subject to the reconvening of the House of Commons in accordance with the 1993 parliamentary calendar, as follows:

- a) During the week beginning February 1, 1993, hearings in Ottawa of expert witnesses and national organizations.
- b) During the week beginning February 15, 1993, public hearings in Eastern Canada with one day each in New Brunswick (Moncton), Prince Edward Island (Charlottetown) and Newfoundland (St. John's).
- c) During the week beginning February 22, 1993, public hearings in Western and Northern Canada with one day each in Saskatchewan (Saskatoon), Yukon (Whitehorse) and, in the Northwest Territories, hearings in Yellowknife and Iqaluit.
- d) During the week beginning March 1, 1993, further public hearings in Ottawa, Toronto and Montreal as required.

The witnesses from the Canadian Apparel Manufacturers Institute made an opening statement and answered questions.

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 10 DÉCEMBRE 1992  
(30)

[Traduction]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 40, dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Pat Sobeski, député (*président*).

*Membres du Sous-comité présents:* Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

*Membres suppléants présents:* John Reimer remplace Gabrielle Bertrand; Gabriel Fontaine remplace Gabrielle Bertrand; Dan Heap remplace Dave Barrett.

*Aussi présent:* Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

*Témoins:* De l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement: Jack Kivenko, président, Institut canadien des manufacturiers du vêtement; Martin Lepler, président, Institut des manufacturiers du vêtement du Québec; Sid Halpern, président, Manitoba Fashion Institute; Alvin Segal, président, Vêtements Peerless Inc. De l'Institut canadien des textiles: M. Eric Barry, président, Institut canadien des textiles; Lise Charron, directrice, Communications corporatives, Dominion Textile Inc., Montréal, Québec; Luis G. Monton, président, Monterey Textiles Inc., Montréal, Québec Elizabeth Siwicki, vice-présidente, Politique commerciale, Institut canadien des textiles.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain. (Voir les *Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Après débat, sur motion de Francis Leblanc, il est convenu,—Que le Sous-comité poursuive ses audiences publiques sur l'ALÉNA, sous réserve de la reprise des travaux de la Chambre prévue au calendrier parlementaire:

- a) Semaine du 1<sup>er</sup> février 1993, audition à Ottawa d'experts et d'organismes nationaux.
- b) Semaine du 15 février 1993, audiences dans l'Est, un jour aux endroits suivants: Nouveau-Brunswick (Moncton), Île-du-Prince-Édouard (Charlottetown) et Terre-Neuve (St. John's).
- c) Semaine du 22 février 1993, audiences dans l'Ouest et le Nord: un jour en Saskatchewan (Saskatoon) et un jour au Yukon (Whitehorse), et dans les Territoires du Nord-Ouest (Yellowknife et Iqaluit).
- d) Semaine du 1<sup>er</sup> mars 1993, autres audiences à Ottawa, Toronto et Montréal, selon les besoins.

Les témoins de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement font des exposés et répondent aux questions.



Eric Barry, Luis G. Monton and Lise Charron from the Canadian Textiles Institute made an opening statement and with the other witness answered questions.

At 11:48 o'clock a.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Eric Barry, Luis G. Monton et Lise Charron, de l'Institut canadien des textiles, font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

À 11 h 48, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

Marie Carrière

*Clerk of the Sub-Committee*

Diane Diotte

*Committee Clerk*

*La greffière du Sous-comité*

Marie Carrière

Diane Diotte

*Greffière de Comité*

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, December 10, 1992

• 0942

**The Chairman:** I call the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade to order. We are resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

Before I introduce our first witness today, I understand Mr. LeBlanc has asked for the floor.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** Mr. Chairman, thank you. This concerns the future work of the committee. As you know, we've travelled west and east in a preliminary round of hearings to explore the North American Free Trade Agreement and its potential impact on Canada. I think it's fairly clear that the potential impact on Canada of the North American Free Trade Agreement will be large, and seen in the larger context of the current round of negotiations of the GATT, the Uruguay Round, this subject is complex and wide-ranging.

For that reason, I believe our initial hearings need to be supplemented by additional hearings in the new year. It is for that reason I am proposing a motion that would provide for additional hearings next year to continue our process, the process we have really only just begun in exploring the full impact of the North American Free Trade Agreement on Canada in its various dimensions.

Mr. Chairman, I have a letter I have addressed to you as the chairman of this subcommittee, which I will submit with this motion. I would like to read the motion I have, which specifies a program of work in the new year for this subcommittee, which I would ask that we approve today.

• 0945

I move that the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade conduct a second round of public hearings on the North American Free Trade Agreement beginning in February 1993 according to the following schedule: (a) during the week beginning February 1, 1993, hearings in Ottawa of expert witnesses and national organizations; (b) during the week beginning February 15, 1993, public hearings in eastern Canada, with one day each in Moncton, New Brunswick, Charlottetown, Prince Edward Island, and St. John's, Newfoundland; (c) during the week beginning February 22, 1993, public hearings in western and northern Canada, with one day each in Saskatoon, Saskatchewan, Whitehorse in the Yukon, and Northwest Territories hearings in Iqaluit and Yellowknife.

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 10 décembre 1992

**Le président:** Je déclare ouverte la séance du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Nous reprenons les délibérations conformément à l'article 108(1) du Règlement ainsi qu'à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, relativement à l'Accord de libre-échange nord-américain.

Avant que nous ne passions à notre premier témoin de la journée, M. LeBlanc a demandé à avoir la parole.

**M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso):** Merci, monsieur le président. Mon intervention concerne en fait les travaux futurs du comité. Comme vous le savez, nous avons voyagé dans l'Ouest et dans l'Est, à l'occasion d'une série préliminaire d'audiences destinées à analyser l'Accord de libre-échange nord-américain et ses répercussions possibles sur le Canada. Il ne fait aucun doute, je pense, que ces répercussions sur le Canada seront importantes, et, dans le cadre plus large de la série actuelle de négociations du GATT, le Uruguay Round, il s'agit là d'un sujet vaste et complexe.

Pour cette raison, j'estime que nos premières audiences doivent trouver un prolongement dans des séances supplémentaires, au début de l'année. Je propose donc une motion portant que l'on tienne des audiences supplémentaires l'année prochaine, puisque nous venons à peine de commencer à explorer les répercussions que pourra avoir l'Accord de libre-échange nord-américain sur le Canada, dans ses différentes facettes.

Monsieur le président, je vous ai adressé une lettre, en votre qualité de président du sous-comité, que je joindrai à ma motion. Je vais vous lire ma motion qui propose un programme de travail pour l'année prochaine et que je sou mets donc à votre approbation.

Je propose que le Sous-comité du commerce extérieur, du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, entreprenne une seconde série d'audiences publiques à propos de l'Accord de libre-échange nord-américain, à compter de février 1993, selon le calendrier suivant: a) au cours de la semaine débutant le 1<sup>er</sup> février 1993, que l'on accueille à Ottawa des témoins experts ainsi que des organismes nationaux; b) au cours de la semaine débutant le 15 février 1993, que se tiennent des audiences publiques dans l'est du Canada, à raison d'une journée dans chacune des villes suivantes: Moncton, au Nouveau-Brunswick, Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, et St. John, à Terre-Neuve; c) au cours de la semaine débutant le 22 février 1993, que se tiennent des audiences dans l'ouest et dans le nord du Canada, à raison d'une journée dans chacune des villes suivantes: Saskatoon, en Saskatchewan, Whitehorse, au Yukon, et Iqaluit et Yellowknife dans les Territoires du Nord-Ouest.



[Text]

It would be my intention as well to leave the possibility open for further public hearings during the week beginning March 1, 1993, in Ottawa, Toronto, and Montreal, as required, although the priorities would be the first three parts of those hearings for the time being.

Mr. Chairman, I present that motion to this committee and I hope that I will enjoy the support of committee members on all sides of the committee.

**The Chairman:** Just for clarification, you're looking at the one week of travel, three days of travel, and then you're looking at four days of travel on the second leg.

**Mr. LeBlanc:** Yes. The three provinces in Atlantic Canada that we have not yet visited, one day in each province.

**The Chairman:** But you have us visiting two locations in the Territories.

**Mr. LeBlanc:** Yes, the eastern and western Arctic.

**Mr. Heap (Trinity—Spadina):** I understand that there have been discussions within the steering committee between Mr. Barrett, Mr. MacLaren and you, the chair, and that this is in accordance with those discussions. I am very, very pleased to support the parts relating to the February meetings. I hope the March meetings will become consolidated into a yes. I'm somewhat interested in the prospect of a meeting in Toronto, but I presume the steering committee will be discussing that further.

**The Chairman:** Just to confirm, the steering committee basically agreed yesterday to hear witnesses when the House reconvenes in the first of February, or at least not to have any meetings or hear witnesses in January, because members have already made plans for that period with the House not sitting. There will be no travel and no witnesses to be heard until the beginning of February. That was the substance. Then there were brief discussions with Mr. LeBlanc about the travel. That certainly reflects what the steering committee talked about.

**Mr. Heap:** Thank you.

**The Chairman:** The only difference, of course, is Yellowknife. We've added an extra day in the Territories because of the anticipated split. That's been added.

The only thing Mr. LeBlanc and I had talked about yesterday was that we were anticipating the House coming back the first of February. With the possibility that the House might not be called back until February 15, the steering committee was hoping to have the flexibility that if the House didn't come back we could do the travelling in the earlier part of February, but not until February. If the steering committee so decided, we'd have to decide about four weeks in advance to give appropriate time to groups in those particular cities to prepare.

[Translation]

Personnellement, je réserverais une ouverture pour d'éventuelles audiences publiques durant la semaine débutant le 1<sup>er</sup> mars 1993, à Ottawa, Toronto et Montréal, selon les besoins, mais, pour l'instant, il convient d'accorder la priorité aux trois premières séries d'audience que j'ai citées.

Voilà, monsieur le président, la motion que je soumetts à l'approbation de ce comité et qui, je l'espère, saura faire l'unanimité.

**Le président:** Question de précision, vous envisagez donc une semaine de déplacements, trois jours de déplacements, puis de nouveau quatre jours de déplacements lors de la seconde étape.

**M. LeBlanc:** Tout à fait. Nous passerions une journée dans chacune des trois provinces de l'Atlantique que nous n'avons pas encore visitées.

**Le président:** Mais vous nous faites visiter deux localités dans les territoires.

**M. LeBlanc:** Oui, dans l'Arctique de l'Est et dans l'Arctique de l'Ouest.

**M. Heap (Trinity—Spadina):** J'ai cru comprendre qu'il y avait eu quelques échanges, au sein du comité directeur, entre M. Barrett, M. MacLaren et vous-même, monsieur le président, et que cette motion est conforme à ces entretiens. Je suis ravi de donner mon accord à la tenue de séances additionnelles au mois de février. J'espère que les réunions du mois de mars nous permettront de conforter le oui à l'ALÉNA. Je suis évidemment très intéressé par la possibilité d'avoir une réunion à Toronto, mais je suppose que le comité directeur devra en parler.

**Le président:** Je vous confirme que le comité directeur a essentiellement convenu, hier, d'entendre des témoins quand la Chambre aura été reconvoquée, le 1<sup>er</sup> février, ou du moins de ne tenir aucune réunion et de n'entendre aucun témoin en janvier, car les membres du sous-comité avaient déjà arrêtés certains plans pour la période de congé. Donc, nous ne nous déplacerons pas et nous n'entendrons aucun témoin avant le début de février. C'est en substance la décision qui a été prise. Nous nous sommes alors brièvement entretenus avec M. LeBlanc à propos des déplacements. Mais, pour l'essentiel, voilà ce dont le comité directeur a parlé.

**M. Heap:** Merci.

**Le président:** Bien sûr, la seule différence est Yellowknife. Nous avons ajouté une journée supplémentaire dans les territoires, à cause de la partition anticipée.

La seule chose dont nous ayons parlé hier, M. LeBlanc et moi-même, c'est du retour prévu de la Chambre le 1<sup>er</sup> février. Comme il est du domaine du possible que la Chambre ne siège pas avant le 15 février, le comité directeur voulait se donner la souplesse nécessaire pour commencer à se déplacer au début de février, mais pas avant cette période. Si le comité directeur avait décidé de siéger plus tôt, nous aurions dû prendre la décision quatre semaines avant la reprise de nos travaux, afin de donner suffisamment de préavis aux groupes de ces différentes villes et de leur permettre de se préparer.

[Texte]

• 0950

While the motion contains some specific dates, when we vote on it I hope the members will give the steering committee, consisting of Mr. Barrett, Mr. MacLaren, and myself, a little bit of flexibility on the envelope to move these around to accommodate everything, and maybe not in that specific order.

**Mr. LeBlanc:** I would be prepared to grant, as part of my motion, flexibility to the steering committee to alter the precise dates so long as the spirit of the motion is carried out, which is to include the western and eastern portions of Canada as part of the public hearings, as well as an opportunity for at least one meeting in the north, and the opportunity for further weeks of public hearings in Ottawa to do our work fully.

I also understand that approval for this program would need to come fairly soon from the House in order for us to know the extent to which we will be able to carry out the program.

**The Chairman:** If this motion is approved, the chairman with the help of the clerk will quickly put together a budget, which then has to go to the budget subcommittee for approval, and we will do that with promptness.

Motion agreed to

**The Chairman:** Now I welcome our first witness, from the Canadian Apparel Manufacturers Institute, Jack Kivenko, who is the president of the institute. As members know, the issue of textiles and apparels has been raised in every city we've visited.

**Mr. Jack Kivenko (President, Canadian Apparel Manufacturers Institute):** Mr. Chairman, I would like to thank you and the members of the subcommittee for providing CAMI with the opportunity to appear before you today.

I have a very brief opening statement I would like to present to provide the context of our submission to you. I would like then to ask the members of our delegation to introduce themselves and the organizations they represent.

I hope our testimony will help to dispel three basic misconceptions about our industry: first, the myth that ours is an industry of the past; second, the myth that we can't compete in the North American marketplace; and third, the misconception that our industry is opposed to free trade.

Myth number one: that the Canadian apparel industry is out of date. I suspect when you ask the average Canadian what he or she knows about the apparel industry, visions of tailors sitting cross-legged on a bench or of a Paris runway show come immediately to mind. Of course nothing could be further divorced from the truth of today's Canadian apparel industry. Our reality is one of computerized design in pattern-making, robotics spreading and cutting, unit production systems, computerized sewing machines worth up to \$100,000 each, and an electronic data interchange creating a chain from our suppliers to our retail customers and ultimately to the consumers.

[Traduction]

Bien que cette motion précise certaines dates, j'espère qu'au moment de voter les membres donneront une certaine latitude au comité directeur, composé de M. Barrett, M. MacLaren et moi-même, afin que nous puissions jouer un peu et accommoder tout le monde, quitte à ne pas tenir nos réunions dans le même ordre.

**M. LeBlanc:** Personnellement, je serais disposé à ce que ma motion confère la latitude voulue au comité directeur afin qu'il puisse modifier les dates, dans l'esprit de la motion, qui consiste à faire participer l'ouest et l'est du Canada aux audiences publiques et à tenir au moins une réunion supplémentaire dans le nord, à laquelle viendrait s'ajouter la possibilité d'organiser des audiences publiques additionnelles à Ottawa, de sorte à réaliser pleinement notre mandat.

J'ai, par ailleurs, cru comprendre que la Chambre devrait assez rapidement donner son aval à ce programme afin que nous sachions dans quelle mesure nous pourrions le respecter.

**Le président:** Si cette motion est approuvée, le président et le greffier prépareront rapidement un budget qui devra alors être soumis à l'approbation du sous-comité du budget, et croyez bien que nous agirons avec diligence.

La motion est adoptée

**Le président:** J'accueille à présent notre premier témoin, M. Jack Kivenko, président de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement. Comme vous le savez, chers collègues, le dossier du secteur des textiles et du vêtement a été soulevé dans toutes les villes où nous avons siégé.

**M. Jack Kivenko (président, Institut canadien des manufacturiers du vêtement):** Monsieur le président, je tiens à vous remercier, vous-même ainsi que les membres du sous-comité, d'avoir donné l'occasion au CAMI de comparaître devant vous aujourd'hui.

Je commencerai par de brèves remarques liminaires afin de vous resituer dans le cadre de notre exposé d'aujourd'hui. Puis je vais inviter les membres de notre délégation à se présenter et à nous dire quels organismes ils représentent.

J'espère que notre témoignage nous permettra de dissiper trois malentendus fondamentaux à propos de notre industrie: tout d'abord, ce mythe voulant que notre industrie soit chose du passé; deuxièmement, le mythe voulant que nous ne soyons pas concurrentiels sur les marchés nord-américains et, troisièmement, l'idée fausse selon laquelle notre industrie est contre le libre-échange.

Premier mythe: celui selon lequel l'industrie canadienne du vêtement est désuète. Je crains bien que si l'on demandait au Canadien moyen ce qu'il sait de l'industrie du vêtement, il s'imaginerait tout de suite un tailleur assis au bout d'un banc, ou alors un défilé de mode à la parisienne. Mais bien sûr, rien n'est plus loin de la vérité. Notre quotidien, dans l'industrie canadienne du vêtement, est fait de patronnage automatisé, de robots qui manipulent le tissu et qui le coupent, de systèmes de production unitaire, de machines à coudre informatisées qui valent jusqu'à 100 000\$ chacune et d'échanges de données informatisées le long d'une chaîne entre nos fournisseurs et nos clients détaillants et, en bout de ligne, avec les consommateurs.



[Text]

Our production methods have been revolutionized. When I started in the apparel industry in the early 1960s the total production time to manufacture a pair of jeans in our shop was about eighteen minutes. Today's benchmark is seven minutes. Computer-assisted design and computer-assisted manufacturing systems are in place in over 400 apparel firms across Canada. Among the members of our delegation are representatives of some of the most technologically sophisticated apparel companies in North America. You don't achieve these results by looking backwards.

• 0955

Myth number two: that Canadian apparel cannot compete in a North American market. This is a very widespread myth, and it's based on a fundamental misunderstanding of the market for consumer goods. The theory goes that because Canada is a high-wage country it will never be able to compete in an open market.

Equally, and in typical Canadian fashion, Canadians tend to denigrate the accomplishments of their home-grown talent. In other words, Canadian manufacturers could never be as productive as their foreign counterparts, and Canadian designers could never be as talented and innovative as the fashion stars of Europe and America. It must come as a terrific shock to Canada's self-image to discover that this year the Canadian apparel industry took over from Italy as the leading foreign supplier of men's wool suits to the American market.

Canadian designers such as Alfred Sung and Jean-Claude Poitras are not only household names in Canada, but are raising Canada's fashion profile around the globe. A Canadian walking into the Saks store, The Gap or Walmart will be surprised to find apparel made in Canada by Canadians in all these stores.

This is such an unknown and unexpected phenomenon that in an editorial a couple of weeks ago *The Globe and Mail* expressed surprise to learn that Canadian apparel exports to the United States in September were up by 40% over the previous year. Canada runs a balance of trade surplus with the United States in apparel, and we're determined to keep it that way.

Exporting certainly does not tell the whole story about competitive restructuring of the Canadian apparel industry. For many of us the domestic marketplace remains our sole or primary area of activity. Within Canada our companies are developing new brands and marketing strategies, and working with the Canadian retail community to find new ways to reach the Canadian consumer. That job is just as important as exporting, and has significant impact on Canada's overall balance of trade. Nonetheless, the fact that Canada is exporting a growing volume of apparel demonstrates the competitive overhaul which is taking place in our market.

[Translation]

Nous avons révolutionné nos méthodes de production. Lorsque j'ai débuté dans l'industrie du vêtement, au début des années soixante, nos ateliers pouvaient produire une paire de jeans en 18 minutes environ. De nos jours, on a abaissé la barre à sept minutes. Plus de 400 manufactures de vêtements, un peu partout au Canada, sont actuellement dotées de systèmes de conception et de fabrication assistés par ordinateur. Certains membres de notre délégation représentent quelques-unes des entreprises de fabrication de vêtements les plus modernes en Amérique du Nord. Ce n'est pas en regardant le passé qu'on parvient à ce genre de résultats.

Deuxième mythe: l'industrie canadienne du vêtement n'est pas concurrentielle sur les marchés nord-américains. Il s'agit-là d'un mythe très répandu et qui découle d'une méconnaissance fondamentale des marchés de biens de consommation. Selon la théorie, le Canada étant un pays aux salaires élevés, il ne sera jamais à même d'être concurrentiel sur un marché ouvert.

De plus, et cela est tout à fait canadien, chez nous plus qu'ailleurs on n'est jamais prophète en son pays. Autrement dit, les manufacturiers canadiens ne peuvent pas être aussi productifs que leurs homologues étrangers et les concepteurs canadiens ne peuvent avoir autant de talent et être aussi créateurs que les étoiles de la mode en Europe et en Amérique. Mais alors, quel choc ce doit être, sur le plan de l'image que le Canada se fait de lui, de découvrir que cette année l'industrie canadienne du vêtement est devenue le premier fournisseur étranger de costumes de laine, devant l'Italie, sur le marché américain.

Et des noms comme Alfred Sung et Jean-Claude Poitras ne sont pas uniquement ceux de couturiers célèbres au Canada, puisqu'ils ont permis de redorer le blason de la mode canadienne partout dans le monde. Ainsi, un Canadien ou une Canadienne pourrait découvrir avec surprise des vêtements de fabrication canadienne dans des magasins comme Sak, Gap ou Walmart.

Il s'agit-là d'un phénomène tellement méconnu et inattendu que, il y a quelques semaines, un editorialiste du *Globe and Mail* s'est dit surpris de découvrir qu'au mois de septembre, les exportations de vêtements canadiens vers les États-Unis avaient augmenté de 40 p. 100 par rapport à la même époque l'année dernière. Le Canada affiche une balance commerciale excédentaire avec les États-Unis dans ce secteur, et nous avons bien l'intention de poursuivre sur cette voie.

Mais l'histoire des exportations ne dit pas tout au sujet de la restructuration à laquelle s'est livrée notre industrie pour demeurer concurrentielle. Pour nombre d'entre nous, le marché intérieur demeure notre seul secteur d'activités, ou du moins le principal. Au Canada, nos entreprises développent sans cesse de nouvelles gammes et adoptent de nouvelles stratégies de commercialisation, et travaillent avec le secteur de la vente au détail pour parvenir à mieux atteindre encore le consommateur canadien. Cette partie de notre travail est tout aussi importante que l'exportation, et elle a une incidence considérable sur notre balance commerciale nationale. Quoi qu'il en soit, le fait que le Canada exporte de plus en plus de vêtements prouve à quel point nous avons su nous restructurer, pour être concurrentiels sur nos marchés.

## [Texte]

A good indication of the extent to which Canadian apparel firms have made the commitment to exporting is the fact that the Canadian Apparel Centre in New York has recently identified over a hundred Canadian apparel companies whose lines are represented in New York showrooms. In addition, a guide to the Canadian apparel exporters just published by External Affairs and International Trade Canada lists approximately 320 Canadian companies the department has identified as active exporters.

You see that not only can Canadians compete, but we are competing. Frankly, this is what has led to the trouble on the free trade front. We had the bad luck to begin exporting just in time for the Americans to renegotiate the rules governing free trade.

This leads to myth number three, that the Canadian apparel industry opposes free trade. Let's examine the facts. The American market is the single largest consumer market in the world. On a dollar basis it's roughly ten times the size of the Canadian market. That disparity in size is put in better perspective when you realize that more suits are sold in the Chicago market than are sold all across Canada in any given year. Thus, if a Canadian company were able to carve out even a relatively small niche for itself in the American market, it can tremendously increase its sales. As a result, one would have to be crazy to oppose a trade policy that would open up the American market. And there is the hitch.

• 1000

For our sector, the Canada-U.S. Free Trade Agreement was about liberalizing trade in some products some of the time. NAFTA, because it substantially tightens the rules governing preferential trade between countries, will mean liberalized trade in fewer products fewer times, but provide openings to the Canadian market for Mexican-assembled U.S.-branded apparel.

The Canadian apparel industry is not only ready, but eager for free trade. Free trade, however, means a level playing field with open competition.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement, Canadian apparel companies are required to run uphill. Under NAFTA the slope will be increased, and hurdles put in our way. This has happened because the trade agenda in the United States has been captured by protectionist interests in that country's textile industry.

Our brief outlines in detail the impact the NAFTA rules of origin will have on Canadian apparel trade, and responds to the claim that measures have been included in the text to offset those new, more restrictive rules.

## [Traduction]

Le fait que le Canadian Apparel Centre, à New York, ait récemment dressé une liste de plus de 100 entreprises canadiennes dont les lignes de vêtements sont présentées dans les salles d'exposition new-yorkaises montre à quel point notre secteur est déterminé à exporter. De plus, un guide des exportateurs canadiens de vêtements, que vient juste de publier Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, renferme une liste de plus de 320 entreprises que le ministère considère comme étant des exportateurs actifs.

Donc, comme vous le voyez, non seulement nous pouvons concurrencer les autres, mais nous le faisons déjà. Et je vais vous dire bien franchement, je crois que c'est là un des facteurs qui a été source de perturbations sur le front du libre-échange. Nous avons eu la mauvaise fortune de commencer à exporter juste au moment où les Américains ont voulu renégocier les règles régissant le libre-échange.

Et cela m'amène au troisième mythe, celui selon lequel l'industrie canadienne du vêtement est opposé au libre-échange. Tenons-nous en aux faits. Le marché américain est le plus grand marché de biens de consommation dans le monde. Exprimé en dollars, il est à peu près 10 fois supérieur au marché canadien. Pour mieux saisir, cette différence de taille, qu'il suffise de savoir qu'en une année, on vend plus de costumes à Chicago que partout au Canada. Donc, si une entreprise canadienne parvient à se tailler un créneau dans le marché américain, elle a toutes les chances d'augmenter considérablement son chiffre d'affaires. Il faudrait donc être complètement fou pour s'opposer à une politique commerciale nous ouvrant les portes du marché américain. Et c'est là le hic.

Pour notre secteur, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis allait libéraliser les échanges pour certains produits, à l'occasion. Mais comme il resserrera très nettement les règles régissant les échanges préférentiels entre pays, l'ALÉNA se traduira par la libéralisation des échanges d'un moins grand nombre de produits, et plus rarement, même s'il signifie l'accès au marché canadien de vêtements assemblés au Mexique et portant une étiquette américaine.

L'industrie canadienne du vêtement est non seulement prête au libre-échange, mais elle est également désireuse de le pratiquer. Cependant, qui dit libre-échange dit nécessairement règles de jeu équitables et libre concurrence.

Si, dans le cadre de l'Accord de libre-échange canado-américain, les manufacturiers canadiens du vêtement devront s'attaquer à la montagne, dans le cadre de l'ALÉNA, ils devront planter leurs pics dans des pentes de plus en plus raides et surmonter les nombreux obstacles qui seront placés en travers de leur chemin. Tout cela, on le doit au fait que l'industrie américaine du textile a fait main basse sur la politique des échanges des États-Unis et a imposé ses visées protectionnistes.

Dans notre court mémoire, nous analysons les incidences de la règle d'origine contenue dans l'ALÉNA sur le secteur canadien du vêtement et nous réagissons aux prétendues mesures qui auraient été incluses dans le texte afin de contrebalancer ces nouvelles règles, plus restrictives.



[Text]

Left to us, the North American Free Trade Agreement would not be implemented in its current form. In our view, it threatens Canadian businesses, Canadian jobs, and Canadian investments. Nonetheless, we have to assume that the agreement will proceed as planned.

Under NAFTA, tariffs on apparel traded between Mexico and Canada will be phased out over a ten-year transition period. Frankly, from our point of view transition is not enough. Our experience with the Canada-U.S. FTA and our knowledge of the forces at work in the United States tell us that this time transition must be backed with adjustment, monitoring, and enforcement: adjustment because competing under the conditions of NAFTA will require significant new investments in human resources, capital equipment, and market development, and because we need to address outstanding issues related to textile availability in the Canadian market; monitoring because trade patterns and strategies change rapidly, and tariff rate quotas, customs procedures and trade rules will require constant updating; enforcement because the United States has a track record of erecting non-tariff barriers to Canadian exports and disregarding the trade rules when it is of benefit to American companies. In other words, if the Canadian apparel industry is to continue and to prosper under NAFTA, we must have the Canadian government in our corner, ready to back us up.

With over 2,000 firms and approximately 100,000 employees, we believe we can and do make a significant contribution to Canada, and we would like to continue that tradition. To some extent our future is in your hands.

That is our statement. I would now like to introduce the gentlemen accompanying me and ask them to make a very short statement identifying themselves. First is Martin Lepler.

**Mr. Martin Lepler (Canadian Apparel Manufacturers Institute):** I am Marty Lepler, and I am President of the Apparel Manufacturers Institute of Quebec.

The AMIQ has approximately 250 manufacturing members, which represents two-thirds of the Quebec production of apparel. We represent approximately the number one employer in the city of Montreal, and we rank either one or two, depending on the situation, in the province.

Our job base is shrinking. In the years 1986 to 1989 we had somewhere in the neighbourhood of 65,000 jobs. We are now down to approximately 50,000; we will be at approximately 50,000 by the end of this year. That represents a total shipment drop from approximately \$4.5 billion in the 1986-89 period to about \$3.8 billion by the end of this year.

[Translation]

S'il n'en avait été que de nous, l'Accord de libre-échange nord-américain n'aurait pas été adopté dans sa forme actuelle. Selon nous, il menace les entreprises canadiennes, les emplois canadiens et les investissements canadiens. Quoi qu'il en soit, nous devons supposer que cet accord sera appliqué tel que prévu.

Celui-ci prévoit que les droits de douane sur les vêtements entre le Mexique et le Canada seront progressivement retirés sur une période de transition de 10 ans. Eh bien, selon nous, celle-ci n'est pas suffisante. D'après l'expérience que nous avons de l'Accord de libre-échange canado-américain et d'après ce que nous savons des forces qui entrent en jeu aux Etats-Unis, cette période de transition doit s'accompagner d'un ensemble de mesures d'ajustement, de contrôle et d'application. Ajustement tout d'abord, car pour être concurrentiels dans le cadre de l'ALÉNA, nous devons effectuer d'importants investissements, en ressources humaines, en équipement et en exploration des marchés, et aussi parce que nous devons régler toutes les questions en suspens relatives à la disponibilité des textiles sur les marchés canadiens. Contrôle, parce que nos partenaires commerciaux et nos stratégies commerciales changent rapidement et qu'il faudra sans cesse adapter les contingents tarifaires, les procédures douanières et les règles commerciales. Enfin, mesures d'application parce que les Etats-Unis ont l'habitude d'ériger des barrières non tarifaires aux exportations canadiennes et de contourner les règles commerciales convenues lorsqu'il en va de l'intérêt des entreprises américaines. Autrement dit, si nous voulons que l'industrie canadienne du vêtement se maintienne et prospère dans le cadre de l'ALÉNA, il faut que le gouvernement canadien nous soutienne, il faut qu'il nous appuie.

Grâce à nos 2 000 entreprises et nos quelque 100 000 employés, nous estimons que nous sommes en mesure d'apporter une importante contribution au Canada, et que nous le faisons, d'ailleurs, et nous souhaitons continuer dans cette voie. Dans une certaine mesure, notre avenir est entre vos mains.

Autant pour notre exposé. Je cède la parole à ceux qui m'accompagnent, en leur demandant de se présenter rapidement. Tout d'abord, Marty Lepler.

**M. Martin Lepler (Institut canadien des manufacturiers du vêtement):** Je m'appelle Marty Lepler, et je suis président de l'Institut des manufacturiers du vêtement du Québec.

L'IMVQ compte environ 250 membres qui représentent les deux tiers de la production québécoise de vêtement. Nous sommes le premier employeur à Montréal et nous nous classons premier ou deuxième sur ce plan, selon la situation, dans la province.

Le nombre d'emplois que nous offrons diminue sans cesse. Entre 1986 et 1989, nous employions environ 65 000 personnes. Aujourd'hui, nous n'en n'avons plus que 50 000, et nous devrions être au même niveau d'ici la fin de cette année. Cela équivaut à une diminution de la valeur des produits expédiés de 4,5 milliards de dollars, environ, en 1986-89, à quelque 3,8 milliards de dollars d'ici la fin de cette année.

[Texte]

[Traduction]

• 1005

I'm president of a firm called Katescorp, which operates out of Montreal. We do all of our own manufacturing, with 350 employees on our premises. I pride myself on the fact that we are a 100% domestic sourced manufacturer—up until the NAFTA kicks in in 1994, when all of a sudden I will not be a domestic manufacturer any more but must fall under TRQs.

The past year for our firm culminated a three-year investigation of entry into the United States market, which we did strongly this past year. We are now shipping into 25 states in the United States.

**Mr. Kivenko:** To Marty's right is Alvin Segal, one of our star performers, whose face must be familiar to anybody who watches Canadian television and reads the Canadian press.

**Mr. Alvin Segal (Canadian Apparel Manufacturers Institute):** My name is Alvin Segal. I'm president of Peerless Clothing in Montreal. We employ approximately 1,300 operators, all in Montreal. We manufacture men's wool suits.

Since 1989, when the FTA came into force, we have roughly tripled our volume. Our exports are now 90% of our sales, all to the U.S. market. We've had a wonderful opportunity with the FTA. We have salesmen all over the United States, covering all the states. We are seen by the Americans as a threat, I suppose. That's what I've been told, although the 3,000 accounts that we sell to in United States love our product and compliment us almost every day. The Americans see us as a foreign intruder and they're not happy with the success we've had. All kinds of threats have been coming that with the NAFTA negotiations they would stop the success we've been having.

Fortunately, in our product, wool suits, I don't see NAFTA as a threat because Mexico doesn't have the opportunity to use third world fabrics—not third world, offshore fabrics, as we have here in Canada. The only opportunity we've had and the reason we've been a success in the U.S. market is because we're able to offer offshore fabrics to the U.S. market. The last thing American retailers need from a Canadian apparel manufacturer is what they already have. They don't need us to manufacture and sell textiles that are offered by their own manufacturers. They want us for Italian fabrics, French fabrics, English fabrics. The last thing they want is more North American textiles than they already have.

Je suis également président de la société Katescorp, dont le siège social est à Montréal. Nous assurons la totalité de notre production grâce à un effectif de 350 employés qui travaillent sur place. Je m'enorgueillis du fait que nous nous approvisionnons en totalité sur le marché national et que nous continuerons de le faire jusqu'à ce que l'ALÉNA entre en vigueur, en 1994, puisqu'à ce moment-là je ne serai soudainement plus un manufacturier national, mais que je tomberai sous le coup des contingents tarifaires.

Nous avons terminé au cours de l'année révolue une étude de trois ans de la pénétration du marché américain, ce à quoi nous nous sommes d'ailleurs attachés, au cours des 12 derniers mois. Aujourd'hui, nous livrons dans plus de 25 Etats américains.

**M. Kivenko:** À droite de Marty se trouve Alvin Segal, l'un de nos producteurs vedettes dont le nom est connu de tous ceux qui lisent les journaux canadiens et dont le visage est familier à ceux qui regardent notre télévision.

**M. Alvin Segal (Institut canadien des manufacturiers du vêtement):** Je m'appelle Alvin Segal et je suis président de Peerless Clothing, à Montréal. Nous employons environ 1 300 personnes, toutes à Montréal. Nous fabriquons des costumes en laine.

Depuis 1989, soit depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, nous avons, grosso modo, triplé notre volume. Nos exportations représentent désormais 90 p. 100 de nos ventes, et toutes sont destinées au marché américain. L'ALÉ nous a véritablement ouvert de nouveaux créneaux. Nous avons des vendeurs un peu partout aux Etats-Unis, dans tous les Etats. Je suppose d'ailleurs que les Américains nous voient comme une menace. C'est du moins ce qu'on nous dit, même si nos 3 000 clients aux États-Unis adorent notre produit et nous complimentent presque tous les jours. Pour les Américains, nous sommes des envahisseurs étrangers, si bien qu'ils ne se réjouissent pas particulièrement de notre réussite. On nous a menacés, de toute part tout côté, en disant qu'à l'occasion des négociations de l'ALÉNA, les Américains mettraient un étouffoir sur nos succès.

Mais heureusement, dans notre gamme de produits, le costume en laine, je ne pense pas que l'ALÉNA soit une menace, car le Mexique n'a pas la possibilité d'acheter des tissus dans le tiers monde—je m'exprime mal, pas des tissus du tiers monde, mais des tissus à l'étranger, comme nous le faisons ici, au Canada. En fait, notre chance et la raison pour laquelle nous avons remporté un tel succès sur le marché américain tiennent au fait que nous pouvons écouler des tissus venant de l'étranger sur le marché américain. Ce que les détaillants américains ne veulent surtout pas de nous, c'est que nous leur livrions des tissus qu'ils ont déjà. Ils ne veulent pas que nous fabriquions et que nous leur vendions des textiles que leur proposent déjà leurs propres manufacturiers. Ils s'attendent à ce que nous leur livrions des tissus italiens, des tissus français, des tissus anglais. Ils ne veulent certainement pas encore plus de textiles nord-américains qu'ils n'en ont déjà.



## [Text]

I would just point out the importance of continuing having the TRQs, having the opportunity to source fabrics from offshore. We look positively to the future, even under NAFTA. But I'm only speaking now about men's wool suits, which is all I make. We don't use any other fabrics, aside from what I've stated. In that specific source we have an opportunity.

• 1010

**Mr. Kivenko:** I think you can now understand why Canadian manufacturers terrorize the Americans. We have been able to push them so hard they felt threatened when they negotiated the NAFTA agreement. When you have to deal with somebody like Alvin and his tremendous threat to the American industry, you can understand why they adopted that approach.

**Mr. Sid Halpern (Canadian Apparel Manufacturers Institute):** I'm Sid Halpern. I represent the Manitoba Fashion Institute, which is one of the major manufacturing employers in the province of Manitoba. We employ approximately 7,000 people, represented by approximately 60 to 65 firms. That employment has gone down in the last 5 years from a high of 10,000 or 11,000.

On a personal note, I am the vice-president of Rice Sportswear, a major manufacturer of outerwear in Canada. We employ approximately 450 people, of which 30% are employed in rural Manitoba, and 70% within the city of Winnipeg. In rural Manitoba we represent a major source of income for those communities.

**Mr. Kivenko:** We have nothing further to say. We look forward to all the tough questions members have for us. As I advised you, the tough questions go to my associates. I get all the easy ones.

**The Chairman:** Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc:** I don't know if this is going to be a tough question, so I'll let our witnesses decide who will answer it.

From what you've just said, I gather that the tariff rate quotas are one of the main areas of concern with the NAFTA in terms of limiting your ability to benefit under the free trade agreement as it is extended into Mexico.

**Mr. Kivenko:** It certainly is an issue of concern. Their mere existence and the fact we had to accept a limit on our capability to export to the United States is a denial of the words "free trade". We accept the fact that it's there, and we're going to take advantage of it. But we can tell you that our indications are that we will bump up against the ceilings within the next few years.

**Mr. Segal:** I'd like to add to that, if I could. The tariff rate quota is only part of what we're looking for. The main issue is not tariff weight quota; it is the tariff we have to pay on our raw materials coming into Canada.

## [Translation]

Je tiens à préciser combien il est important que nous maintenions les contingents tarifaires et que nous ayons encore la possibilité d'acheter des tissus à l'étranger. Nous regardons l'avenir avec optimisme, même dans le cadre de l'ALÉNA. Mais je ne parle ici que des costumes en laine pour hommes, puisque c'est tout ce que je fabrique. Nous n'utilisons pas d'autres tissus, hormis ceux que je vous ai mentionnés. Et, grâce à ces sources d'approvisionnement, nous bénéficions d'un certain créneau.

**M. Kivenko:** Vous comprenez certainement pourquoi les manufacturiers canadiens terrorisent littéralement les Américains. Nous les avons tellement secoués qu'ils se sont sentis menacés lorsqu'ils ont négocié l'Accord de libre-échange nord-américain. Et on comprend pourquoi ils ont adopté cette démarche lorsqu'on traite avec des gens comme Alvin et qu'on voit la menace considérable qu'il fait peser sur l'industrie américaine.

**M. Sid Halpern (Institut canadien des manufacturiers du vêtement):** Je m'appelle Sid Halpern et je représente le Manitoba Fashion Institute, qui est l'un des principaux employeurs du secteur manufacturier dans la province du Manitoba. Nous employons en effet quelque 7 000 personnes et nous représentons environ 60 à 65 entreprises. Toutefois, le nombre d'emplois dans notre secteur a diminué par rapport à ce qu'il était il y a cinq ans, soit 10 000 ou 11 000 employés.

En ce qui me concerne plus particulièrement, sachez que je suis vice-président de Rice Sportswear, l'un des grands manufacturiers de vêtements de dessus au Canada. Nous employons quelque 450 personnes dont 30 p. 100 dans les régions rurales du Manitoba et 70 p. 100 à Winnipeg. Il faut savoir que ces emplois dans la partie rurale de la province constituent d'importantes sources de revenu pour les collectivités concernées.

**M. Kivenko:** Nous n'avons rien d'autre à ajouter et nous sommes à présent prêts à répondre à vos questions. Comme je vous le disais, je laisserai à mes accompagnateurs le soin de répondre aux questions les plus délicates. Moi, je me réserve les faciles.

**Le président:** Monsieur LeBlanc.

**M. LeBlanc:** Eh bien, je ne sais si ma question sera difficile, et je laisserai le soin à nos témoins de décider de qui devrait y répondre.

D'après ce que vous venez de dire, j'en conclus que les contingents tarifaires constituent votre principale source de préoccupation en ce qui a trait à l'ALÉNA, car ils limitent les gains que vous pouvez retirer de l'accord de libre-échange élargi au Mexique.

**M. Kivenko:** C'est très certainement un dossier qui nous préoccupe. La simple existence de ces contingents tarifaires et le fait qu'ils entravent notre capacité d'exportation vers les États-Unis sont la négation même de l'expression «libre-échange». Mais cette limite existe et nous devons faire avec. Je puis vous dire cependant que tout indique que nous atteindrons les plafonds en quelques années.

**M. Segal:** J'aimerais ajouter quelque chose, si je le puis. Le contingent tarifaire n'est qu'une partie du problème. Le fond du problème n'est pas le contingent tarifaire, c'est le droit que nous devons payer sur les matières premières que nous importons.

[Texte]

I can tell you from our firm that the only reason we've had a successful entry into the U.S. market is because we're able to offer them a product they can't source in North America: a suit made of Italian fabrics or French fabrics. As long as the tariff is higher in Canada on fabrics we must import, because they are not available in Canada, we have a problem. You can have all the TRQs you want. It doesn't mean anything if you have to pay a higher tariff on your raw material.

• 1015

The only reason I have an advantage is that on the one item I make, wool, the tariff is lower in Canada than in the United States. That's a historical story. If I had to make polyester products or nylon or rayon, I would not have a successful opportunity. So the main issue is the tariffs on our raw materials.

**Mr. LeBlanc:** That you import from other countries.

**Mr. Segal:** We must import from offshore, because it's not available in Canada, irrespective of what is said by the textile industry.

**Mr. LeBlanc:** Obviously you made those points known to the Canadian negotiators at the NAFTA.

**Mr. Kivenko:** Absolutely.

**Mr. Segal:** Yes.

**Mr. LeBlanc:** And if you had achieved what you would have ideally wanted to achieve, how would it be different from what you have now?

**Mr. Kivenko:** Obviously the major difference would be the rules of origin governing the trade in our province. As far as we're concerned, the rules of origin that are unique to the apparel and textile industry are different from the rules of origin that exist for all other products and really restrict our capacity to export to the United States. If the fact that all other products are able to be traded on the basis of domestic content is sufficient for all other products... Just imagine, everything else is on the basis of domestic content. In this agreement, the rules of origin for my products are determined by where the yarn is spun and not where my garment is cut, sewn, laundered, and finished. This is an extraordinary situation. The yarn itself determines the rules of origin I play under.

I'm suggesting today it's an extraordinary situation. I'm not suggesting to you Canada was in a position to force the Americans to accept something they didn't want to accept. The Americans had the power, and the American textile industry used the power to force the Canadian government to accept an extraordinary set of circumstances on textiles and apparel. We must understand that is the reason why we have TRQs and other anomalies in this agreement.

**Mr. LeBlanc:** So you're essentially saying our negotiators did as well as they could under the circumstances. Of course we're going to be hearing from the textile people, and they will have a different story to tell.

[Traduction]

La seule raison pour laquelle nous avons réussi à aussi bien pénétrer sur le marché américain, c'est que notre entreprise offre un produit que les Américains ne peuvent obtenir ailleurs sur le continent, autrement dit un costume en tissu italien ou français. Tant que le droit de douane imposé sur les tissus que nous importons est élevé au Canada, parce qu'on ne trouve pas ce genre de tissus chez nous, nous continuerons d'avoir des problèmes. Et l'on peut imposer tous les contingents tarifaires que l'on veut, ils sont nuls et sans effet tant que les droits de douane sur les matières premières sont supérieurs.

La seule raison pour laquelle je suis favorisé, c'est que le droit de douane imposé sur le genre de produits que je fabrique, les costumes en laine, est supérieur aux États-Unis à ce qu'il est au Canada. Ça a toujours été comme ça. Par contre, je ne serais aussi bien placé si je confectionnais des vêtements en nylon ou en rayon. Donc, tout dépend en fait des droits imposés sur les matières premières.

**M. LeBlanc:** Que vous importez d'autres pays.

**M. Segal:** C'est ce que nous devons faire, parce qu'on ne les trouve pas au Canada, peu importe tout ce que l'on dit à propos de notre industrie du textile.

**M. LeBlanc:** Selon toute vraisemblance, c'est ce que vous avez fait savoir aux négociateurs canadiens de l'ALÉNA.

**M. Kivenko:** Tout à fait.

**M. Segal:** Oui.

**M. LeBlanc:** Dites-moi à quoi aurait ressemblé la formule idéale, pour vous?

**M. Kivenko:** La principale différence aurait concerné les règles d'origine régissant les échanges dans notre province. Les règles d'origine, qui sont uniques au secteur du vêtement et du textile, sont différentes de celles qui prévalent pour tous les autres produits et elles limitent notre capacité d'exportation vers les États-Unis. S'il suffit, dans le cas de tous les autres produits, que ces derniers obéissent à une règle de contenu national... Imaginez, tout le reste est fondé sur la teneur en éléments d'origine nationale. Dans cet accord, les règles d'origine retenues pour le genre de produits que je fabrique régissent non pas l'endroit où le vêtement est coupé, cousu, nettoyé et fini, mais l'endroit où le tissu est filé. C'est tout à fait extraordinaire. C'est le filé qui détermine la règle d'origine que je dois appliquer.

J'estime que cela est tout à fait exceptionnel, mais je n'irai pas jusqu'à prétendre que nous étions en position de contraindre les Américains à accepter ce qu'ils ne voulaient pas. C'était les Américains qui avaient le gros bout du bâton et c'est en fait l'industrie américaine du textile qui a pesé de tout son poids sur le gouvernement canadien pour l'amener à accepter ces dispositions extraordinaires en matière de textile et de vêtement. Il nous faut bien comprendre pourquoi nous devons aujourd'hui nous accommoder des contingents tarifaires et de toutes les autres anomalies dont cet accord est parsemé.

**M. LeBlanc:** Donc, vous estimez que nos négociateurs ont fait ce qu'ils pouvaient, étant donné les circonstances. Mais comme vous le savez, les représentants de l'industrie du textile nous feront entendre un autre son de cloche.



[Text]

**Mr. Kivenko:** No, they'll tell you the same story.

**Mr. Lepler:** Not necessarily. They have their own problems.

**Mr. Kivenko:** They'll tell you that yes, our negotiators did a remarkable job, under the circumstances that they were negotiating with an extraordinarily powerful American government controlled by a textile industry. But one can ask much broader questions, saying hey, when you don't have the power, maybe you don't negotiate; maybe you only negotiate when you have the power. But in this instance Canada decided it was going to negotiate, and it negotiated using what tools it had.

**Mr. LeBlanc:** So if it were your industry that was the main concern in the minds of the Canadian negotiators and you were advising them, would you advise them not to have negotiated with the Americans and the Mexicans on this agreement? Would you advise Canada to stay completely out of this round of negotiations and take its chances in that world?

**Mr. Lepler:** We had advised them that if they couldn't do any better than it looked as if they were doing, then to stay, from the apparel standpoint, with the original free trade agreement.

**Mr. Kivenko:** The original agreement, as I suggested in my notes, was a preferred agreement as far as we were concerned.

**Mr. LeBlanc:** The FTA?

**Mr. Kivenko:** The original FTA, yes.

• 1020

**M. Guilbault (Drummond):** Je voudrais vous remercier d'être venus ce matin.

**Mr. Kivenko:** My friends who were born in the United States will have to wait for the translation.

**M. Guilbault:** Je suis un ancien travailleur de l'industrie du vêtement et du textile, avant de devenir commerçant, et je dois vous dire que je connais assez bien cette industrie. Je tiens à vous remercier encore une fois de comparaître devant nous et nous dire que l'Accord de libre-échange a été réellement bon pour l'industrie du vêtement. Ce n'est pas l'opinion qui prévaut dans la population. On semble dire que c'est une industrie qui est vétuste.

Par contre, je comprends vos points de vue; si vous avez une croissance rapide, vous pouvez protéger vos marchés, et comme de raison, dans le cadre des nouvelles négociations pour l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique, on a changé certaines règles. Vous en avez parlé brièvement tout à l'heure; il s'agit des règles d'origine en somme, pour la fabrication des tissus. J'ai cru comprendre que le fait qu'on ait négocié cet accord ainsi, et qu'on ait réouvert l'ancien accord de libre-échange pour amener des changements, va favoriser votre industrie. J'aimerais que vous me précisiez encore plus votre opinion là-dessus.

**Mr. Kivenko:** I really don't think I could at this point suggest a whole group of changes. The agreement would have to be changed entirely. Our industry would like to point out that within the powers of the Canadian government today,

[Translation]

**M. Kivenko:** Pas du tout, ils vous diront la même chose.

**M. Lepler:** Pas forcément, ils ont leurs propres difficultés.

**M. Kivenko:** Ils reconnaîtront certainement que nos négociateurs ont fait un travail remarquable, étant donné les circonstances, puisqu'ils avaient en face d'eux des représentants du gouvernement américain, extraordinairement puissants, contrôlés par l'industrie du textile. Bien sûr, on vous demandera peut-être, de façon plus générale, pourquoi vous êtes allé négocier, puisque vous étiez impuissants; peut-être, après tout, on ne doit négocier que lorsqu'on est en position de force. Mais puisque, dans ce cas, le Canada a décidé de négocier, ces gens-là ont utilisé les outils qu'ils avaient à leur disposition.

**M. LeBlanc:** Mais si les négociateurs canadiens s'étaient particulièrement intéressés à votre secteur, et si vous aviez eu la possibilité de les conseiller, leur auriez-vous dit de ne pas négocier avec les Américains et les Mexicains? Auriez-vous prétendu que le Canada devrait rester complètement en dehors de cette série de négociations et assumer le risque que cela comportait?

**M. Lepler:** Nous leur avons dit que s'ils ne pouvaient pas faire mieux que ce vers quoi ils semblaient s'acheminer, du point de vue du secteur du vêtement, alors il valait mieux qu'ils s'en tiennent à l'Accord de libre-échange original.

**M. Kivenko:** En ce qui nous concerne, comme je le précise dans le mémoire, nous préférons ce premier accord.

**M. LeBlanc:** L'ALÉ?

**M. Kivenko:** C'est cela, l'ALÉ.

**Mr. Guilbault (Drummond):** I want to thank you for coming this morning.

**M. Kivenko:** Mes amis, qui sont natifs des États-Unis, doivent attendre l'interprétation.

**Mr. Guilbault:** I have to tell you that I am well acquainted with the apparel and textile industry because I was a worker in this industry before I became a storekeeper. Again, I want to thank you for appearing before our sub-committee and telling us that the FTA was a good agreement for the apparel industry. But this is not an opinion which is shared by the general public, as people seem to see the industry as an obsolete one.

On the other hand, I see your point. If you benefit from rapid growth, you will be able to protect your markets and, furthermore, some FTA rules have been changed within NAFTA. You just talked about those changes which mainly concern the rules of origin as they are applied to yarn spinning. I understand that your industry will gain from the way this agreement was negotiated and from the reopening of the FTA in order to bring some changes. Would you be kind enough to expand a little more on that?

**M. Kivenko:** Je ne pense pas, à l'heure actuelle, être en mesure de recommander toute une série de changements éventuels. Il faudrait que l'accord soit modifié entièrement. Nous tenons à souligner que dans le cadre des pouvoirs dont

## [Texte]

within the sovereign powers of the government, it can improve our capacity to take advantage of this agreement. The Canadian government has the capacity to give us an opportunity to export significant quantities of our production and to compete more effectively here. How can it do it? It can do it by giving the rest of the industry the kinds of advantages Mr. Segal has; that is, access to raw materials at world competitive prices, at least the prices that our American competitors will have, but certainly as far as I am concerned we should have more attractive prices.

If the fabrics aren't made here in Canada—and let me tell you many fabrics are not made in Canada—then there is no reason in the world why we should be paying high rates of duty on those fabrics. The duties on fabrics not made in Canada are protecting a phantom industry, an industry that doesn't exist, an industry that won't exist, and to some extent an industry that never existed.

In the past number of months my company has lost its major supplier for over one-third of the fabrics I bought here in Canada. None of the fabrics that I bought from Dominion Apparel Fabrics, which recently closed, are made in Canada any more. I am paying duties running from 17.5% to 25% on those fabrics.

The Minister of Finance recently announced a program of reduction of duties on those very same fabrics, for which we thank him. However, the reduction is too little too late. We need a very much larger reduction. We need an elimination of duties on those things that are not made here, and we need a much larger reduction on all fabrics, because even after his transition period is completed we will be paying duties 30% to 40% above the equivalent American rates. How can we compete when we have that stone hanging around our necks?

**M. Guilbault:** Vous me dites que la réduction des tarifs, c'est trop peu et trop tard, si je comprends bien. Évidemment, on présente ici un seul secteur de l'industrie. Vous avez dit tout à l'heure qu'il y a 350 entreprises qui exposent à New York; je l'ai vu aussi. Quel secteur de l'habillement serait défavorisé par l'ALÉNA, entre autres?

• 1025

Vous disiez que la réduction des tarifs, c'est trop peu, trop tard, etc. Quelle aurait dû être cette réduction? À zéro?

De quelle manière pouvez-vous faire le lien avec l'industrie du textile dont le président et les membres sont ici présents? Je sais que ce ne sont pas tous les tissus qui sont fabriqués au Canada. La mode change!

**Mr. Kivenko:** I think it is interesting to know we buy less than half the textiles produced by the Canadian textile industry. But the rest of the textiles is used for other purposes: industrial purposes, home furnishings, and so on.

## [Traduction]

est investi le gouvernement canadien à l'heure, dans le cadre des pouvoirs de souveraineté de ce gouvernement, il lui est possible de nous permettre de mieux profiter encore des dispositions de cet accord. Le gouvernement canadien a en effet la capacité de nous permettre d'exporter une proportion importante de notre production et d'être plus concurrentiels sur le marché intérieur. Il peut y parvenir en donnant à toute l'industrie le genre d'avantages dont bénéficie M. Segal, autrement dit la possibilité de se procurer des matières premières à des prix internationalement concurrentiels, du moins des prix dont bénéficient nos concurrents américains. Tout du moins, en ce qui me concerne, devrions-nous pouvoir nous approvisionner à des prix intéressants.

Si un tissu n'est pas fabriqué ici au Canada—et je vous garantis que c'est le cas de nombreux tissus—alors il n'y a aucune raison pour laquelle nous devrions payer des droits de douane aussi élevés sur ceux que nous importons. Ces droits, que l'on impose sur des tissus qui ne sont même pas fabriqués au Canada, servent en fait à protéger une industrie fantôme, une industrie qui n'existe pas, une industrie qui n'existera jamais et, dans une certaine mesure, qui n'a même d'ailleurs jamais existé.

Au cours des derniers mois, mon entreprise a perdu son principal fournisseur, celui qui l'approvisionnait pour plus de un tiers de tous les tissus que nous achetions ici au Canada. Il n'y a plus aucun de ces tissus que j'achetais auprès de la Dominion Apparel Fabrics, qui vient de fermer, qui est fabriqué au Canada. Et voilà qu'aujourd'hui je dois verser des droits qui oscillent entre 17,5 p. 100 et 25 p. 100 pour me procurer les mêmes tissus.

Le ministre des Finances a récemment annoncé un programme de réduction des droits de douane sur ces tissus, et je l'en remercie. Cependant, cette réduction intervient trop tard et elle est trop limitée. Nous avons besoin d'une réduction beaucoup plus importante. Il nous faut carrément éliminer les droits imposés sur tous les produits que nous ne fabriquons pas ici, nous devons appliquer une réduction beaucoup plus importante sur les droits imposés sur l'ensemble des tissus, car même une fois que cette période de transition sera écoulée, nous devons continuer à verser des droits qui seront de 30 à 40 p. 100 supérieurs à ce que nosendants américains devront verser. Comment pourrions-nous les concurrencer si nous devons traîner un tel boulet?

**Mr. Guilbault:** In other words, you're telling us that tariffs reduction is too little, too late. Of course, we only have here one segment of the industry. A little while ago, you said that 350 apparel companies are present in New York showrooms and I concur with you. Which apparel sector would be put at a disadvantage because of NAFTA?

You were saying that the tariff reduction is too little and too late, etc. What reduction value should we have attained? Zero?

What type of parallel do you make with the textile industry whose president and members are present today? I know that all fabrics are not Canadian-made. Fashion evolves!

**M. Kivenko:** Vous trouverez certainement intéressant de savoir que nous achetons moins de la moitié des textiles fabriqués au Canada. Le reste des textiles produits chez nous servent à d'autres fins: des fins industrielles, à du tissu



**[Text]**

In addition, they supply us with much less than half the textiles we use for all the apparel, for all apparel used. In many sectors—wool worsted is an example—they provide us with virtually none.

Until last month, companies like mine were buying 100% of our textiles here in Canada. I bought all my denim from Swift Textiles, in Drummondville. I bought virtually all my cottons from Dominion Apparel Fabrics, in Valleyfield. They no longer exist. Now I am forced to pay duties, and others are paying duties, on fabrics that just don't exist here in Canada. They must be eliminated. They have to be eliminated. There is no reason for them. To the extent that they exist, they make me a weaker competitor in this North American market.

Remember that within a few years' time my American competitors are going to be able to take textiles made in the United States, send them down to Mexico, and have them sewn in Mexico and re-exported to Canada, using the American-branded product names on their products. If I am to compete with that, I have to have a competitive advantage. One of the advantages I suggest the Canadian government can provide us, at virtually no cost to itself, is that I should be able to buy my textiles, the ones that are not made in Canada, free of duty. While the Minister of Finance is investigating this, I throw it out to you that if we wait too long, the opportunity will have been lost. We can't wait.

**M. Guilbault:** Si on considère que l'Accord de libre-échange a été bon pour votre industrie depuis 1988, et comme vous nous avez dit tout à l'heure qu'avec les changements que l'ALÉNA va apporter il va y avoir une réduction de tarifs sur dix ans, mais qu'il faudrait que ce soit prolongé pour plus de dix ans, selon vous, pour favoriser votre ajustement, quelle période de temps devrions-nous considérer pour favoriser l'industrie du vêtement?

**Mr. Kivenko:** How long do we think we have to make the suggestion?

**M. Guilbault:** C'est ça.

**Mr. Kivenko:** Just a few years.

**M. Guilbault:** Vous avez dit tout à l'heure, dans votre discours d'ouverture, que les tarifs seraient abolis sur une période de dix ans avec l'ALÉNA, mais que vous auriez besoin de plus de temps.

**Mr. Kivenko:** No, I'm not suggesting we need a transition period longer than ten years. What I am suggesting is that we must advance the period in which tariffs are reduced and bring forth very quickly, within the next few years, a period when tariffs are abolished.

I wanted to point out, just so everybody understands the nature of the Minister of Finance's announcement two weeks ago, how it affects our industry. The duty rate reduction he announced, 1.5% starting January 1, will reduce the duties I

**[Translation]**

d'ameublement, etc. En outre, cette industrie nous fournit beaucoup moins de la moitié de tout le tissu dont nous avons besoin pour la totalité des vêtements que nous fabriquons. Et dans bien des secteurs, celui de la laine peignée, par exemple, les filatures canadiennes ne nous fournissent presque rien.

Jusqu'au mois dernier, des entreprises comme la mienne achetaient la totalité de leurs textiles au Canada. Personnellement, je m'approvisionnais en denim auprès de Swift Textiles, à Drummondville. J'achetais la quasi-totalité de mes cotons à la Dominion Apparel Fabrics, à Valleyfield. Mais ces entreprises n'existent plus. Désormais, je suis contraints de payer des droits de douane, comme d'autres, sur des tissus qui ne sont plus fabriqués au Canada. Ces droits doivent être éliminés, il faut les éliminer. Ils n'ont plus aucune raison d'être. À cause d'eux, je suis un concurrent plus faible dans ce marché nord-américain.

Et n'oubliez pas que dans quelques années, mes concurrents américains pourront acheter des textiles fabriqués aux États-Unis, les expédier au Mexique, pour les y faire coudre sous la forme d'un produit final qui sera réexporté vers le Canada, puisque ces vêtements porteront des étiquettes américaines. Si je veux pouvoir concurrencer les Américains, il faut que je bénéficie du même avantage concurrentiel qu'eux. Et l'un des avantages que le gouvernement canadien pourrait nous procurer, à un coût quasiment nul, serait de nous permettre d'acheter à l'étranger les tissus qui ne sont pas fabriqués au Canada, en franchise de droits. Pendant que le ministre des Finances est en train d'analyser cette solution, je me permets de vous préciser que si nous attendons trop longtemps, il risque d'être trop tard. Nous ne pouvons nous permettre d'attendre.

**Mr. Guilbault:** You said earlier that the Free Trade Agreement has been good for your industry since 1988 and that changes brought to NAFTA were related to tariff reductions over a period of 10 years. That being said, and since that period should be extended, as far as you are concerned, what would you consider as a normal transition period in order to allow your apparel industry to adjust?

**M. Kivenko:** Combien de temps avons-nous pour faire valoir ce point?

**Mr. Guilbault:** Yes.

**M. Kivenko:** A peine quelques années.

**Mr. Guilbault:** In your opening statement, you said tariffs would be abolished over a period of 10 years, with NAFTA, but that you would require more time to adjust.

**M. Kivenko:** Non, je ne veux pas dire que nous avons besoin d'étirer la période de transition au-delà de 10 ans. J'estime que nous devons plutôt entamer la réduction des tarifs afin de les faire disparaître au cours des prochaines années.

Afin que tout le monde comprenne bien la nature de l'annonce faite il y a deux semaines par le ministre des Finances et de ses répercussions sur notre industrie, permettez-moi de préciser que la réduction des droits de

[Texte]

pay on imported textiles by almost 4¢ per yard. My garments, as a result, will be 6¢ per pair cheaper. Now, those 6¢ aren't going to make me very much more competitive with my American counterparts. We're going to be paying 16% duty instead of 17.5%.

• 1030

What I'm looking at is something far more significant. If he had eliminated the duty on the fabrics that I import, we're talking about 60¢ or 80¢ per unit on the garments that my little company makes. In our case this would mean approximately a saving of \$1.2 million. We would be able to compete far more effectively in Canada if my garments were 60¢ or 80¢ per unit cheaper than they are today. That is the effect we're looking for.

**The Chairman:** I would like clarification on this tariff reduction. Does it reduce 1.5% each year for the next five years? Is that what happens?

**Mr. Kivenko:** Depending on the fabric. It happens that on cottons it'll be reduced 1.5% for one year. At that point we reach the end of the duty reduction as far as I've read. Unfortunately, I was out of the country when this announcement was made. You were getting the interpretation from somebody who was giving you an American interpretation of what happened. I read it in the American papers, not the Canadian papers.

**The Chairman:** You had indicated with the TRQs that indeed the quotas had been increased, and we've heard people saying that right now, if I took a look at this picture, the existing sales are this much, the quotas are this much, so you have all this room to grow. You indicated in your opening statement that you thought you'd be reaching that ceiling very shortly. Could you clarify that for us?

**Mr. Kivenko:** There are two ceilings that we are concerned about. There's a ceiling on wool worsteds, and in the case of wool worsteds the increase in the TRQ was very minimal and we believe that we will be at the TRQ limit next year. We will be bumping up against the limit. In the case of all other items, non-wool items, the tariff rate quota has been tremendously increased. Optically this looks like a terrific advantage for us. However, a very much larger number of products have now fallen under the TRQ. In the past the definition of what would have to go under TRQ was one definition. Today it includes many more products, and the research that our industry has is that we will achieve full utilization of the tariff rate quota much faster under the NAFTA than we would have reached under the FTA. Therefore we are going to bump up against the limit very soon depending upon how the playing field is realigned, and if the Canadian Government uses its sovereign authority to allow us to import fabrics more effectively perhaps within the next few years.

[Traduction]

douane qu'il a annoncée, autrement dit 1,5 p. 100 le 1<sup>er</sup> janvier, se traduira par une diminution de près de 4c. la verge, des droits que je dois payer sur les tissus importés. Mes vêtements coûteront donc 6c. de moins la paire, ce qui n'améliorera pas tellement ma compétitivité par rapport aux Américains. Au lieu d'être de 17,5 p. 100, les droits seront de 16 p. 100.

Je voudrais beaucoup plus. Si le ministre avait annoncé la suppression des droits de douane sur les tissus que j'importe, cela aurait fait une différence de 60 ou 80 cents par unité pour les vêtements que ma petite entreprise produit, c'est-à-dire une économie d'environ 1,2 million de dollars. Le cas échéant, mes vêtements seraient beaucoup plus compétitifs au Canada. Voilà l'effet que nous recherchons.

**Le président:** Je voudrais avoir des précisions sur cette réduction tarifaire. Est-ce qu'il y aura une réduction de 1,5 p. 100 par année au cours des cinq prochaines années? Est-ce que c'est ce qui est prévu?

**M. Kivenko:** Cela dépend des tissus. Pour les cotonnades, le tarif sera réduit de 1,5 p. 100 pendant une année. Si j'ai bien compris, il n'y aura pas d'autres diminutions tarifaires. Malheureusement, je n'étais pas au Canada quand le ministre a fait son discours. Je n'ai eu droit qu'à l'interprétation qu'en ont fait les Américains puisque j'ai lu le compte rendu de la déclaration dans les journaux américains, pas dans les journaux canadiens.

**Le président:** Vous avez dit au sujet des contingents tarifaires que les contingents avaient été augmentés et certains ont expliqué que les chiffres d'affaires actuels correspondent à ceci et les contingents à cela, ce qui laisse donc un certain jeu pour la croissance. Dans vos remarques préliminaires, vous avez dit que vous atteindriez le plafond très bientôt. Pourriez-vous nous expliquer?

**M. Kivenko:** Deux plafonds nous importent ici. Il y a celui sur les laines peignées pour lesquelles les contingents tarifaires ont été à peine augmentés. Nous croyons que nous atteindrons la limite l'an prochain. Pour tous les autres tissus qui ne sont pas en laine, il y a eu une augmentation considérable des contingents tarifaires. À première vue, cela peut paraître extrêmement avantageux. En réalité, ces contingents s'appliquent maintenant à un beaucoup plus grand nombre de tissus. Avant, il y avait une seule définition des tissus assujettis à ces contingents. Maintenant, elle comprend une plus grande diversité de produits et d'après l'étude faite par notre industrie, nous aurons atteint les contingents tarifaires beaucoup plus rapidement avec l'ALÉNA qu'avec l'Accord de libre-échange. Par conséquent, nous allons bientôt nous heurter au plafond. Quant à savoir à quel moment au juste, cela dépendra des rajustements apportés et si le gouvernement fédéral use de ses pouvoirs d'État pour nous permettre d'importer des tissus à moindre coût au cours des prochaines années.



[Text]

**Mr. Lepler:** Just as a clarification, I think my firm is a prime example of what Jack is trying to say about the TRQs. We buy almost 100% of our fabrications from domestic resources, from knitting mills and from weaving finishing plants. Under the new NAFTA, because the yarns that go into these products do not come from North America I fall under a TRQ category where now I am not there at all.

**The Chairman:** Thanks for that clarification. It obviously was an important one.

● 1035

**Mr. Heap:** I have three questions, but my first one has a bit of a change of focus. I was interested that Mr. Kivenko mentioned that eighteen minutes of production time are now reduced to seven minutes, which is dramatic. Undoubtedly it's one of the bases for the successes in the industry, including in the export.

Mr. Halpern mentioned that 30% of the work in Manitoba is done in rural—

**Mr. Halpern:** It was 30% of our firm's employment, not the entire industry.

**Mr. Heap:** I'm sorry, your firm.

I'm from Toronto, which does, or did, some textiles, and more clothing. Spadina Avenue has a lot of buildings up for lease right now. We're very concerned. I've been able to find out over the years a little about the industry of which I had no direct knowledge individually before. I'm very concerned that in Toronto—I don't know the figures for anywhere else—as factories have closed or dramatically reduced the number of their employees, there's been a very rapid growth of home work. The home work is organized in such a way as to make it extremely difficult to enforce even the rather out-of-date regulations Ontario has. So many of the home workers, according to studies, are getting far less than minimum wage for work under far less than adequate or normal physical working conditions, and while they must be concerning themselves, in many cases, with their child care directly.

I would like to know whether the reduction from seven minutes to eighteen minutes includes all the work done on the product or only the work done in-plant and does not count work done by home work.

**Mr. Kivenko:** Home work in our area is really *verboden*. My experience is that we have really reduced the labour content from the eighteen minutes. We haven't achieved seven minutes yet. Seven minutes is our target. We are today at eleven minutes. The achieving of a seven-minute jean is a target we hope to achieve in the next few years.

One would think under those conditions a lot of people will have lost their jobs, and I expected you to ask me, well, what happened to your labour force? I'm proud to announce the labour force has gone from 110 people in 1960 to over 600 people today. When you compete and you can compete effectively, you get more business. That's what we did, and that's what we want, and that's the message we're trying to send this committee: give us the tools, don't tie our hands,

[Translation]

**M. Lepler:** Je veux faire une mise au point. Je crois que mon entreprise est un bon exemple de ce que Jack essaie de vous expliquer au sujet des contingents. Presque tous les tissus que nous utilisons sont fabriqués ici par des usines de tricot, de tissage et de finition. En vertu de l'ALÉNA, parce que les fils qui servent à fabriquer ces tissus ne proviennent pas de l'Amérique du Nord, je me retrouve dans une catégorie assujettie aux CT, ce qui n'est pas le cas en ce moment.

**Le président:** Je vous remercie de la précision. Elle est manifestement d'importance.

**M. Heap:** J'ai trois questions à poser, mais la première porte sur un sujet un peu différent. J'ai trouvé très intéressant ce que M. Kivenko a dit au sujet du temps de production qui est passé de 18 minutes à 7 minutes; c'est spectaculaire. C'est certainement l'une des raisons qui expliquent le succès de l'industrie, y compris dans le secteur de l'exportation.

M. Halpern a affirmé qu'au Manitoba, 30 p. 100 du travail se faisait dans les zones rurales. . .

**M. Halpern:** Je parlais de notre entreprise et de 30 p. 100 de son personnel, pas de toute l'industrie.

**M. Heap:** Je m'excuse. Il s'agit donc de votre entreprise seulement.

Je suis de Toronto où il y a, ou du moins il y avait des usines de textiles et de vêtements. On trouve maintenant sur l'avenue Spadina des tas d'immeubles à louer. Nous sommes très inquiets. Avec les années, j'ai réussi à apprendre certaines choses sur cette industrie qu'il ne m'avait jamais été donné de connaître avant. J'ignore ce que racontent les chiffres des autres régions, mais je suis très inquiet de constater le nombre d'usines qui ont fermé à Toronto ou qui ont comprimé radicalement leur personnel. La quantité de travail fait à la maison s'est accrue très rapidement. Cette forme de travail est conçue de façon à rendre extrêmement difficile l'application de la réglementation plutôt désuète de l'Ontario. D'après les études, beaucoup de ces travailleurs à domicile touchent bien moins que le salaire minimum et travaillent dans des conditions qui sont loin d'être adéquates, bien souvent, en s'occupant en même temps de leurs enfants.

Je voudrais savoir si cette diminution du temps de production de 18 à sept minutes tient compte de tout le travail exécuté ou seulement du travail exécuté dans les usines, en faisant abstraction de ce qui se fait à domicile.

**M. Kivenko:** Dans notre région, le travail à domicile est absolument interdit. Chez nous, nous avons vraiment raccourci la production. Elle ne prend plus 18 minutes, mais nous n'en sommes pas encore rendus à sept minutes seulement. C'est néanmoins ce que nous visons. En ce moment, nous en sommes à 11 minutes. Nous espérons en arriver d'ici quelques années à fabriquer un jean en sept minutes.

On pourrait penser que des tas de gens perdraient leur emploi dans de telles conditions, et je m'attendais à ce que vous me demandiez ce qu'il advenait de la main-d'oeuvre. Je suis très fier de vous annoncer que notre main-d'oeuvre est passée de 110 employés en 1960 à plus de 600 aujourd'hui. Quand on est compétitif et rentable, le chiffre d'affaires augmente. C'est ce qui nous est arrivé et c'est ce que nous recherchons. Voilà le message que nous tentons de

[Texte]

and Canadians will compete and we will save jobs; we will create jobs.

**Mr. Lepler:** In line with what Jack is saying, Mr. Heap, in the same way, with the advent of what is being called for in our industry in the line of fashion today—and that's the field I play in—we have cut our production time, our lead times, from 6 weeks back in 1986 down to 10 days. Yet in that period of time we've increased our labour force from 275 or 280 people to 350.

So as we ourselves can make ourselves more competitive, we will do more business. We're looking for you to help us and do your end to help us be more competitive in the things we have no control over but you certainly do.

**Mr. Heap:** I do congratulate both of you on what you've reported. I'm not surprised, because I've heard similar reports from the some of the industrialists in Toronto. If that is the general trend of the industry, of course that is good. And I liked the word Mr. Kivenko used, *verboden*, regarding home work.

**Mr. Lepler:** I used the same word.

**Mr. Heap:** Yes, thank you.

**Mr. Halpern:** I can also add that concerning the men's suit industry, I have never heard of any suits being made as home work. To me, that's just an illusion.

• 1040

**Mr. Heap:** I don't think I've heard of suits being made by home work in Toronto, but there are many other products of the industry of course. So I'm genuinely glad and in agreement with what you've said on this point just now.

Could I hear from Manitoba? Does the industry in general make use of home work?

**Mr. Halpern:** There is virtually no home work being used in Manitoba at all.

**Mr. Heap:** I see.

**Mr. Halpern:** There is the isolated case, but generally the industry does not use home workers. We set up facilities in rural Manitoba primarily because of the stability of the work force out there, at a time when it was difficult to obtain labour inside the city. All our facilities are unionized, with full benefits. As a matter of fact, our cost of benefits, which includes pension funds, dental plans, health and welfare funds, amounts to about 25% of every dollar we pay out in direct labour costs. We have outstanding relationships with our unions. I've been in the industry for 33 years. I don't think we've had one grievance in all that period of time. So we have a good relationship. Our firm alone has spent \$500,000 within the past three to four years for technological change and advanced technology to make labour costs lower and to make it easier for people to earn their earnings.

**Mr. Heap:** I congratulate you also on that then.

[Traduction]

transmettre au comité: donnez-nous les outils, ne nous liez pas les mains et nous serons compétitifs; non seulement nous allons sauver des emplois, mais nous en créerons d'autres.

**M. Lepler:** Pour poursuivre dans la foulée de Jack, monsieur Heap, étant donné ce que l'industrie de la mode exige de nos jours—et c'est mon rayon—notre délai d'exécution est passé de six semaines en 1986 à 10 jours en ce moment. Pourtant, pendant ce temps, notre main-d'oeuvre est passée de 275 ou 280 à 350.

Donc, en améliorant notre compétitivité, nous augmentons notre chiffre d'affaires. Nous vous demandons de faire votre part et de nous aider à améliorer notre compétitivité en influant sur les éléments qui sont tout à fait indépendants de notre volonté à nous, mais pas de la vôtre.

**M. Heap:** Je vous félicite tous deux des progrès que vous nous annoncez. Je n'en suis pas étonné parce que certains industriels de Toronto ont dit la même chose. Si c'est une tendance généralisée dans l'industrie, c'est bon signe. J'ai bien aimé le choix de mots de M. Kivenko au sujet du travail à domicile.

**M. Lepler:** J'ai utilisé le même.

**M. Heap:** Oui, merci.

**M. Halpern:** J'ajoute que, dans l'industrie des complets pour hommes, je n'ai jamais entendu dire que les vêtements étaient fabriqués à la maison. D'après moi, ce sont des histoires.

**M. Heap:** Moi non plus, je n'ai jamais entendu dire que des complets étaient fabriqués par des travailleurs à domicile, à Toronto, mais on retrouve bien d'autres produits dans l'industrie du prêt-à-porter. J'en suis donc très heureux et je suis tout à fait d'accord avec ce que vous venez de dire.

Et au Manitoba? Est-ce que l'industrie fait appel à des travailleurs à domicile?

**M. Halpern:** Au Manitoba, il ne se fait presque aucun travail à domicile.

**M. Heap:** Bien.

**M. Halpern:** Cela peut arriver, mais l'industrie ne fait généralement pas appel à des travailleurs à domicile. Nous avons des usines dans les régions rurales du Manitoba surtout parce que la main-d'oeuvre y est très stable; c'était au moment où il était difficile de trouver de la main-d'oeuvre en ville. Toutes nos usines sont syndiquées et les employés jouissent de tous les avantages sociaux. D'ailleurs, le coût de ces avantages, qui comprennent un régime de pensions, une assurance-soins dentaires, une assurance-soins médicaux et une caisse de prévoyance, est d'environ 25c. pour chaque dollar que nous déboursions en frais directs de main-d'oeuvre. Nous entretenons d'excellentes relations avec nos syndicats. Je suis dans l'industrie depuis 33 ans. Je pense que je n'ai jamais eu un seul grief. Les relations sont donc bonnes. Mon entreprise a dépensé 500 000\$ depuis trois ou quatre ans pour des changements technologiques et une technologie de pointe afin de diminuer les coûts de main-d'oeuvre et de faciliter le travail des employés.

**M. Heap:** Je vous en félicite.



[Text]

I will move to two other questions. Mr. Kivenko mentioned the three things needed are adjustment, monitoring, and enforcement. Could you enlarge a bit, please, on adjustment? You mentioned two or three things, but I'm a slow writer.

**Mr. Kivenko:** I don't want to go through my lists, Mr. Heap.

**Mr. Heap:** Okay.

**Mr. Kivenko:** I did testify before the de Grandpré committee when Mr. de Grandpré was looking at what kinds of adjustment programs Canada should have with regard to the FTA. I provided a shopping list that went on for pages. I haven't changed my mind. We really must adjust our manufacturing, our marketing, our image of the industry. There is a whole group of things in there. Unfortunately, I really didn't prepare to review this whole testimony today. But it's certainly in the public record.

Our industry is prepared to do it. We have worked with the Department of Industry, Science and Technology in the past year or so to attempt to create the Canadian Apparel Federation, which will facilitate the adjustment of the industry, if we can finally get this federation on the road to help our various companies market in Canada and the United States, to help recreate the image of the industry, to improve the linkages between the apparel industry, the design community, the retail community and the consumers. There's a long list of things we need. I only suggest to you that it is part of the record. I'd be happy to have it sent to you. I really didn't think it was part of this committee's function to go over this part of the issue, so I didn't prepare for it.

**Mr. Heap:** I would be very glad if you would send it to me.

**Mr. Kivenko:** Okay.

**Mr. Heap:** If the committee wishes, of course—

**The Chairman:** I wonder if Mr. Kivenko would send a copy to the committee also.

**Mr. Segal:** I would like to add to that statement. Under the FTA the rules were that for the first three years there was a duty drawback on our raw material. The main reason that we have done well in the U.S. market is that we have the duty drawback. But that ends in 1994 or 1995 if NAFTA goes in. After that, to me there is only one adjustment that is needed for the entire apparel industry, and that is the elimination of tariffs on raw material that isn't made in Canada. After that, you could leave all the other adjustments up to us. We don't need your help to show us how to sell, to show us how to export or to show us how to create our product. All we need is your help on the cost of our raw material. That's the only adjustment I see that we need.

**Mr. Heap:** You mentioned that at present your advantage in the American market deals exactly with tariffs on non-North American fabrics: they pay a higher tariff on Italian wool fabric than we pay. Did I understand you right?

[Translation]

Je vais passer à mes deux autres questions. M. Kivenko a dit qu'il fallait trois choses: adaptation, contrôle et mesures d'application. Pourriez-vous donner des précisions au sujet de l'adaptation? Vous avez déjà mentionné deux ou trois choses, mais il faut m'expliquer longtemps.

**M. Kivenko:** Je ne veux pas tout vous énumérer, monsieur Heap.

**M. Heap:** C'est bien.

**M. Kivenko:** J'ai témoigné devant le comité Grandpré qui se penchait sur le type de programme d'adaptation dont le Canada devrait se doter suite à l'Accord de libre-échange. J'avais alors remis des pages de mesures nécessaires. Je n'ai pas changé d'idée. Nous devons vraiment adapter notre mode de fabrication et de commercialisation, ainsi que l'image de notre industrie. C'est beaucoup. Malheureusement, je n'ai pas relu ce témoignage avant de venir ici. De toute façon, c'est du domaine public.

Notre industrie est prête. Depuis un an environ, nous travaillons en collaboration avec le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie en vue de créer une fédération canadienne de l'industrie du prêt-à-porter, ce qui faciliterait l'adaptation de l'industrie. Si nous arrivons à la mettre sur pied, cela aidera nos entreprises à commercialiser leurs produits au Canada et aux États-Unis, contribuera à redorer le blason de l'industrie, améliorera les liens entre les entreprises, les dessinateurs, les détaillants et les consommateurs. Nous avons besoin d'une foule de choses. Je me ferai un plaisir de vous faire parvenir ma liste. Je ne me suis pas préparé à cette question parce que j'ai pensé que cela ne faisait pas vraiment partie du mandat de votre comité.

**M. Heap:** Si vous me l'envoyez, je vous en serai très reconnaissant.

**M. Kivenko:** D'accord.

**M. Heap:** Si le comité le désire, évidemment. . .

**Le président:** M. Kivenko pourrait peut-être en faire parvenir une copie au comité.

**M. Segal:** Je voudrais ajouter quelque chose. En vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, il y a *duty drawback* les trois premières années pour nos matières premières. Si nous avons eu un tel succès sur le marché américain, c'est grâce à ce *duty drawback* qui disparaîtra en 1994 ou 1995, au moment de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Il suffira alors d'abolir les tarifs sur les matières premières de toute l'industrie du prêt-à-porter qui ne sont pas fabriquées au Canada. Pour le reste, laissez-nous prendre les mesures d'adaptation nécessaires. Nous n'avons pas besoin que vous nous appreniez à vendre, à exporter ou à créer notre produit. Tout ce que nous voulons, c'est que vous nous aidiez à réduire le coût de notre matière première. C'est la seule chose dont nous ayons besoin.

• 1045

**M. Heap:** Vous avez dit qu'actuellement, votre avantage sur le marché américain concerne exactement le tarif sur les tissus qui ne sont pas d'origine nord-américaine: les Américains paient un tarif plus élevé que nous sur les tissus en laine d'origine italienne. Vous ai-je bien compris?

[Texte]

**Mr. Segal:** For the first three years of the FTA it doesn't matter what we pay in Canada, because when we export we get all the tariff and duty back. If you're only talking about export, tariffs haven't been important at all for the first three years of the FTA.

**Mr. Heap:** Just for my understanding of it, if the United States likewise had a drawback, at least for suits they export to Canada if they export any, or if they just cancelled the tariff, if both countries had cancelled the tariff, where would that leave you?

**Mr. Segal:** Well, I would also fare well. I would put our plant and our know-how against any American suit manufacturer, our ability to manufacture.

**Mr. Heap:** Yes.

**Mr. Segal:** I'd lose the one advantage I have on the fabrics, but I'd still be able to be a successful manufacturer. I might also open up in Mexico or in the States, where the labour is also less, but I think we could stay right in Montreal.

**Mr. Heap:** You've answered the final question I was going to ask. You think you'd be able to continue, roughly at your present volume perhaps, given the usual vagaries of the market, but you would expect to continue in Montreal?

**Mr. Segal:** Yes.

**Mr. Heap:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** We have time for some short supplementary questions. Mr. Van De Walle.

**Mr. Van De Walle (St. Albert):** I would like to make a comment. I want to thank the witnesses for appearing. It's like a breath of fresh air whenever we hear people come here and say that yes, we can compete, however. . . and they identify that. The other thing it's done from my perspective is that it confirmed a suspicion I had, listening to some of the witnesses, that they were not that knowledgeable. You've come here and put it very concisely on the record, exactly where it's at. For somebody who has very limited knowledge of the industry, I appreciated that.

**Mr. Kivenko:** Thank you.

**The Chairman:** To echo Mr. Van De Walle's comment, thank you for coming forward. I know you'll be watching closely when the legislation is drafted to ensure that the principles outlined are still there in the legislation and haven't been weakened, I'm sure.

**Mr. Kivenko:** Thank you.

• 1050

**The Chairman:** I would like to call the Canadian Textiles Institute forward, Mr. Eric Barry. Mr. Barry, I'll let you introduce the members of the institute who are with you today. I invite you to make an opening statement, and then we'll turn to members of Parliament for questions. I have a commitment, so after the opening statement Mr. Van De Walle will be assuming the chair. Mr. Barry.

[Traduction]

**M. Segal:** Pour les trois premières années de l'ALÉ, ce que nous payons au Canada importe peu, car lorsque nous exportons, on nous rembourse tous les tarifs et droits que nous payons. En ce qui concerne l'exportation, les tarifs n'ont pas été un facteur important au cours des trois premières années de l'ALÉ.

**M. Heap:** Je ne comprends pas très bien. Si les États-Unis remboursent également les tarifs et les droits, ne serait-ce que pour les costumes qu'ils exportent au Canada—s'ils en exportent—ou s'ils viennent d'annuler le tarif, si les deux pays avaient annulé le tarif, quelle serait votre situation?

**M. Segal:** Eh bien, ma situation serait toujours bonne. Avec nos usines, notre savoir-faire et notre capacité de produire, je ferais la concurrence à tout producteur de costumes américain.

**M. Heap:** Oui.

**M. Segal:** Je perdrais l'unique avantage que j'ai en ce qui concerne les tissus, mais je serais toujours capable de réussir dans mes activités. Je pourrais aussi m'établir au Mexique ou aux États-Unis, où la main-d'oeuvre est moins chère, mais je pense que nous pourrions rester à Montréal.

**M. Heap:** Vous avez répondu à la dernière question que j'allais vous poser. Vous pensez que vous seriez en mesure de continuer, en maintenant à peu près votre volume actuel, compte tenu des fluctuations habituelles du marché, mais vous envisageriez de continuer à Montréal?

**M. Segal:** Oui.

**M. Heap:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Nous avons du temps pour poser de brèves questions supplémentaires. Monsieur Van De Walle.

**M. Van De Walle (St-Albert):** J'aimerais faire une observation. Je remercie les témoins d'avoir comparu. C'est comme une bouffée d'air frais chaque fois que nous entendons des témoins dire: En effet, nous pouvons soutenir la concurrence, cependant. . . et ils présentent le problème. En entendant les témoins, j'ai aussi eu la confirmation de ce que je présentais, à savoir qu'ils ne sont pas si bien renseignés. Vous êtes venus ici et vous avez présenté le problème de façon concise, pour nous donner une idée exacte de la situation. Étant donné que mes connaissances de l'industrie sont très limitées, je vous en suis reconnaissant.

**M. Kivenko:** Merci.

**Le président:** Pour abonder dans le même sens que M. Van De Walle, je vous remercie d'avoir comparu. Je sais que vous allez suivre de près l'élaboration du projet de loi pour vous assurer que les principes énoncés y figurent et qu'ils ne sont pas affaiblis.

**M. Kivenko:** Merci.

**Le président:** J'invite à la table M. Eric Barry, de l'Institut canadien des textiles. Monsieur Barry, veuillez présenter les membres de l'institut qui vous accompagnent aujourd'hui. Ensuite, vous ferez votre déclaration liminaire et nous donnerons la parole aux députés pour poser des questions. Je dois partir après la déclaration liminaire, M. Van De Walle prendra le fauteuil du président. Monsieur Barry, vous avez la parole.



[Text]

**Mr. Eric Barry (President, Canadian Textiles Institute):** Mr. Chairman, thank you very much. I would also like to thank the members of the subcommittee for the opportunity to appear and to present the textile industry's views on the North American Free Trade Agreement.

You have a copy of our submission. However, I would like to take a few minutes to take you through certain parts of it and to highlight aspects of it that I think are worth highlighting.

You have a list of who I have with me. They will be participating either in presenting their own statements or in responding to questions. I have with me Elizabeth Siwicki, who is vice-president of trade policy for the Canadian Textiles Institute; Dr. Luis Monton, president of Monterey Textiles; and Madam Lise Charron, from Dominion Textile. Mr. Archibald, who was expected to be present, has experienced some flight difficulties and will not be with us.

The Canadian Textiles Institute is the national association of the textile manufacturing industry. We have a single body. We do not have provincial organizations.

To give you some indication of the types of companies involved, I have attached a list of the board of directors. Mr. Chairman, you will recognize a couple of your constituents in Cambridge and in Barrday. Mr. Guilbault as well will recognize some companies from his constituency, and perhaps the rest of you also.

Our actual submission is very brief. It really presents an overview of our NAFTA position. The annexes we have attached provide you with information I believe is relevant, and it is to the annexes I would like to turn.

I would ask you please to turn to annex 2, page 2, which is headed "Definitions are Important".

In trade negotiations, and the NAFTA negotiations are no exception, the word "textiles" is used broadly and loosely to describe the part of the negotiations dealing with issues affecting not only the textile manufacturing industry but as well the clothing manufacturing industry.

In media treatment of the word "textiles", the fact they are two different industries is sometimes not made clear and not understood. They are quite different industries with different economic characteristics and structure, and the NAFTA textile negotiations and all other trade negotiations impact on them in different ways.

Our industry includes the textile industry, producers of man-made fibres, producers of yarns, producers of fabrics, producers of textile products for the consumer, and about 150 customer industries.

• 1055

Let me go now to some key statistics and then take you into a little more detail on the industry and its customers.

In 1991 shipments of textiles by Canadian textile producers were roughly \$6.4 billion. Looking at page 4 of the background, we have included the distribution of production between the provinces of Ontario and Quebec and others.

We employed in 1989, the last year for which we have accurate employment data, about 67,000 people. That contrasts in that year with employment for the clothing industry. You can see that although the value of our output

[Translation]

**M. Eric Barry (président, Institut canadien des textiles):** Monsieur le président, merci beaucoup. Je remercie également les membres du sous-comité de m'avoir donné l'occasion de comparaître pour présenter la position de l'industrie des textiles sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

Vous avez un exemplaire de notre mémoire. Toutefois, j'aimerais rapidement passer en revue certains aspects du mémoire qui méritent une attention particulière.

Vous avez une liste des personnes qui m'accompagnent. Elles participeront à nos discussions, soit en présentant leur propre déclaration, soit en répondant à vos questions. Il y a M<sup>me</sup> Elizabeth Siwicki, vice-présidente des politiques commerciales de l'Institut canadien des textiles; M. Luis Monton, président de Monterey Textiles; et M<sup>me</sup> Lise Charron, de Dominion Textile. M. Archibald était censé être avec nous, mais son avion a eu du retard et il ne sera pas là.

L'Institut canadien des textiles est l'association nationale des fabricants de textiles. Nous n'avons pas d'associations provinciales.

Pour vous donner une idée du type d'entreprises que nous représentons, nous avons joint à notre mémoire une liste des membres du conseil d'administration. Monsieur le président, vous reconnaîtrez certains de vos électeurs à Cambridge et à Barrday. M. Guilbault reconnaîtra également certaines sociétés de sa circonscription, et peut-être d'autres députés aussi.

Notre témoignage proprement dit est très bref. En réalité, il donne un aperçu de notre position sur l'ALÉNA. Les annexes vous donnent les informations que nous estimons pertinentes, et je vous invite justement à les consulter.

Veuillez vous reporter à la page 2 de l'annexe 2, intitulée «Importance des définitions».

Durant les négociations commerciales, et l'ALÉNA n'est pas une exception à la règle, le terme «textiles» est employé dans un sens large pour décrire la partie des négociations portant sur les questions touchant l'industrie de la fabrication des textiles et l'industrie de la fabrication des vêtements.

Ce raccourci verbal utilisé par les médias obscurcit parfois le fait qu'il s'agit de deux industries distinctes ayant des caractéristiques économiques et une structure différentes et que les négociations de l'ALÉNA portant sur les textiles peuvent avoir un impact différent sur ces deux industries.

L'industrie de la fabrication des textiles comprend: les producteurs de fibres synthétiques, les producteurs de filés, les producteurs de tissus, les producteurs de produits de textiles destinés aux consommateurs et à 150 industries clientes

Passons maintenant à des statistiques clés, et ensuite, je vous donnerai un peu plus de détails sur l'industrie et ses clients.

En 1991, les producteurs canadiens du textile ont exporté pour une valeur approximative de 6,4 milliards de dollars. À la page 4 du document de référence, nous avons réparti la production pour l'Ontario, le Québec et les autres provinces.

En 1989, dernière année pour laquelle nous avons des données exactes en matière d'emploi, nous avons employé 67 000 personnes environ. Dans l'industrie du vêtement, la situation de l'emploi a été différente. Comme vous pouvez le

## [Texte]

is higher than that for the clothing industry, our employment is just slightly more than half. We paid in wages and salaries that year about \$1.7 billion. We pay wages and salaries that are much higher than those paid by apparel manufacturers.

It is important to note the investment figures in that table. Ours has become and is continuing to become a capital intensive and technology intensive industry. Our capital investments for the last 10 years, generated I might add almost entirely by the industry with a minimum of government assistance, were \$3.8 billion. We see the need to sustain an even higher level of investment in the decade ahead if we are to continue to be internationally competitive.

While the clothing manufacturing industry is introducing new technology, the level of capital investment in clothing manufacturing is much less, as you can see from the table.

I would like to ask you to turn now to page 5, where we say that our industry has been transformed in the last 15 years and the key to its transformation has been substantial and sustained capital investment.

There is a myth that the textile industry is disappearing. In fact shipments by textile manufacturers in 1989 were over \$7.7 billion. It was the largest year in the industry's history from the point of view of value and also of volume of production. Shipments have declined since then because of the recession, but the industry is well positioned to participate in the economic recovery.

Our exports, particularly our exports to the United States—and I will return to exports—have grown steadily since 1989 in spite of the recession, and have helped to offset the negative impact of the recession.

We sell, as I mentioned, to some 150 different customer industries. On pages 5 and 6 I list some of them, from agriculture, to the clothing industry, which is an important customer, to the construction industry, textiles for defence uses, textiles for civil engineering products, textiles for environmental protection which is becoming an increasingly important market, textiles for household and office furniture, for medical uses, for transportation uses, for materials handling and packaging, for protective purposes, and for many, many manufacturing processes.

If you turn to page 9, I would like to highlight some facts about textile trade.

Canada imports more textiles than it exports, although exports are growing. It is important to recognize that 56%—and the share is growing—of textile imports come from the U.S., and because of the Canada-U.S. Free Trade Agreement all those imports will be duty-free in another five years. Substantial quantities of textiles already enter Canada duty-free, and adjusting to the FTA is a major adjustment for the textile industry.

## [Traduction]

voir, bien que notre production soit plus élevée que celle de l'industrie du vêtement, nos emplois représentent seulement un peu plus de la moitié des leurs. La même année, les traitements et salaires nous ont coûté environ 1,7 milliard de dollars. Nos traitements et salaires sont beaucoup plus élevés que ceux des fabricants de vêtements.

Les chiffres relatifs aux investissements représentent un élément important du tableau. Notre industrie a utilisé et continue d'utiliser beaucoup de capitaux et de technologie. Au cours des 10 dernières années, nos investissements, générés presque entièrement par l'industrie avec un minimum d'aide gouvernementale, représentaient 3,8 milliards de dollars. Nous estimons qu'il est nécessaire d'investir encore davantage au cours de la prochaine décennie si nous voulons demeurer compétitifs à l'échelle internationale.

Bien que l'industrie du vêtement utilise de nouvelles technologies, ses investissements en capital sont beaucoup moindres, comme vous pouvez le constater dans le tableau.

Passons maintenant à la page 5, où nous disons que notre industrie s'est transformée au cours des 15 dernières années, et que la clé de cette transformation a été des investissements considérables et soutenus.

Il existe un mythe selon lequel l'industrie textile est en voie de disparition. En fait, les livraisons effectuées par les fabricants canadiens du textile en 1989 se sont chiffrées à plus de 7,7 milliards de dollars. C'était l'année la plus productive dans toute l'histoire de l'industrie, du point de vue de la valeur et du volume de la production. Les livraisons ont fléchi depuis, en raison de la récession, mais l'industrie est bien placée pour participer à la relance économique.

Nos exportations, surtout vers les États-Unis—et j'y reviendrai—ont augmenté de façon constante depuis 1989 en dépit de la récession, et ont permis de combattre les effets néfastes de celle-ci.

Comme je l'ai déjà dit, nous vendons à près de 150 industries clientes différentes. Aux pages 5 et 6, nous en mentionnons quelques-unes, de l'agriculture à l'industrie du vêtement, qui est une cliente importante, la construction, la défense, le génie civil, la protection environnementale qui devient un marché de plus en plus important, l'ameublement des maisons et des bureaux, le secteur médical, les transports, la manutention et l'emballage de protection, et de nombreux procédés de fabrication.

Passons maintenant à la page 9, où nous parlons de certains faits relatifs au commerce des textiles.

Le Canada importe plus de textiles qu'il en exporte, bien que les exportations soient à la hausse. Il est important de souligner que 56 p. 100—et cette proportion augmente—des importations de textile proviennent des États-Unis, et, en raison de l'Accord de libre-échange canado-américain, ces importations entreront au Canada en franchise de droits dans cinq ans. D'énormes quantités de textiles entrent déjà au Canada en franchise de droits, et l'adaptation à l'ALÉ est un problème crucial pour l'industrie textile.



## [Text]

I mentioned earlier that our total exports, not just to the United States, have grown steadily since 1989 despite the recession. Prior to 1989 exports as a percentage of shipments represented about 8%, and that had remained fairly constant for a long period of time. Under the stimulus of the FTA, and most of the export increase has been to the United States, exports as a percentage of shipments have grown steadily, as you can see from the table on page 9, from 10% to 14.2% to nearly 17%, and for the first nine months of 1992, approaching 20%.

• 1100

There are textile companies now that export 80% of what they make to the United States. It is general within the industry to set much higher export targets than the 20% you see here.

I want to come back to textile exports to the United States in a minute, but let me now interject that textile trade with Mexico is very small. Imports from Mexico represent about 1% of total textile imports. Over half of them now enter Canada duty free.

On page 13 there is a table that shows Canadian textile trade with the United States. You can see the total of exports, \$463.6 million in 1989, increasing to nearly \$600 million in 1990. In 1990 the increase was slightly over 28%, in the middle of a recession, with a high Canadian dollar, and without a very substantial reduction in import duties going into the United States.

The free trade agreement, we felt, acted as a kind of psychological trigger to turn the attention of textile companies to the fact that there are markets beyond Canada and that the first of these to which they were going to have to adjust was the United States. That adjustment began very quickly. In 1991 that nearly 30% increase was maintained, and increased by another 15%. For the first nine months of 1992 the increase has continued and stands at another 30% for the year now under way.

The increase for the January-September period has been across the board. The largest single increase has been in exports of fabrics to the United States. In the first nine months of this year we have exported nearly \$244 million worth of fabrics to the United States. So you see, we do make some fabrics in Canada and we are having some success in finding customers for them.

The representatives of the clothing industry touched on some facts of their trade with the United States and indicated they are becoming increasingly competitive in the U.S. market. On page 15, I have included some figures on our positive trade balance in clothing with the United States. For some years, since about 1983 or 1984, we have exported a greater value of clothing to the United States than we have imported from the United States. Since 1989, that trade

## [Translation]

Comme je l'ai déjà dit, l'ensemble de nos exportations, et pas seulement vers les États-Unis, a augmenté de façon constante depuis 1989 et ce, en dépit de la récession. Avant 1989, les exportations représentaient environ 8 p. 100 de l'ensemble des livraisons, et cette proportion est demeurée assez constante pendant longtemps. Grâce à l'ALÉ, et les exportations vers les États-Unis ont connu la plus forte augmentation, le volume des exportations a augmenté constamment, comme vous pouvez le voir dans le tableau à la page 9, de 10 p. 100 à 14,2 p. 100 et à 17 p. 100 environ, et pour les neuf premiers mois de 1992, l'augmentation atteint presque 20 p. 100.

Il y a des compagnies de textile qui exportent maintenant 80 p. 100 de leur production aux États-Unis. Ce secteur établit de façon générale des objectifs d'exportation beaucoup plus élevés que les 20 p. 100 que vous voyez ici.

J'aimerais revenir aux exportations de textile vers les États-Unis dans un instant, mais je vous signale entre parenthèses que les échanges commerciaux avec le Mexique dans le domaine du textile sont minimes. Les importations du Mexique représentent environ un pour cent des importations totales de textile, dont la moitié entrent au Canada en franchise de droits.

La page 13 présente un tableau du commerce canadien des textiles avec les États-Unis. Le total des exportations, soit 463,6 millions de dollars en 1989, passe à 600 millions de dollars en 1990. Au cours de cette même année, l'augmentation a été d'un peu plus de 28 p. 100, alors qu'on se trouvait en pleine récession, que le dollar canadien était fort et qu'il n'y avait aucune réduction importante des droits d'importation aux États-Unis.

L'accord de libre-échange a pour ainsi dire poussé les fabricants de textile à se rendre compte qu'il existe des marchés à l'extérieur du Canada et que le premier auquel il faudrait s'adapter est celui des États-Unis. Cette adaptation s'est faite très rapidement. En 1991, cette augmentation de près de 30 p. 100 des exportations a non seulement été maintenue, mais a fait un autre bond de 15 p. 100. Au cours des neuf premiers mois de 1992, cette augmentation s'est poursuivie et atteint 30 p. 100 de plus pour l'année en cours.

L'augmentation pour la période de janvier à septembre a été générale. L'augmentation la plus importante a été dans le domaine des exportations de tissus vers les États-Unis. Au cours des neuf premiers mois de cette année, nous avons exporté pour près de 244 millions de dollars en tissus aux États-Unis. Nous fabriquons donc bel et bien du tissu au Canada et nous pouvons nous trouver des clients.

Les représentants de l'industrie du vêtement ont passé en revue certains aspects de leur commerce avec les États-Unis et ont fait remarquer qu'ils étaient de plus en plus concurrentiels sur les marchés américains. À la page 15, vous voyez un tableau qui illustre la balance commerciale positive du Canada en ce qui concerne le commerce du vêtement avec les États-Unis. Depuis quelques années, depuis 1983 ou 1984, nous avons exporté davantage de vêtements aux États-

## [Texte]

balance has been growing. In 1991 it was nearly \$58 million more going from here to there than coming from there to here. While that was lower than the positive trade balance in 1958 and 1957, look at what has happened in the first nine months of 1992, when the positive balance of clothing trade with the U.S. is approaching \$100 million and will, I expect, exceed it when the final year results are in.

The representatives of the clothing industry also referred to the restraints imposed on them by tariff rate quotas. I will return to tariff rate quota utilization in a moment, but I think it's significant to note the table on page 16, which shows that in 1991 only some 33% of clothing exports to the United States utilized the tariff rate quota. Some 67%, or over two-thirds, managed to find their way into the American market without using the tariff rate quota, and there are a number of reasons why.

• 1105

The clothing involved could be made from Canadian or American fabrics. We do sell some fabrics to the clothing industry. The clothing industry does import fabrics from the United States, at rates of duty that are now about half of what they were and which will soon disappear. The clothing can be made from fabrics that are exempt from the tariff rate quotas, which under the FTA would be fabrics like silk, or the clothing could be exported, paying regular most favourite nation rates of duty, for which duty drawback on the fabric is available and in effect provides duty free fabric for that purpose.

Let me now ask you to turn to page 18, which has the most recent information on utilization of tariff rate quotas by the clothing industry. You will see that for the 11 months of 1992—as they indicated, it is correct—a substantial part of the tariff rate quota for wool apparel has been utilized at some 64%. But if you look at the tariff rate quota for non-wool apparel, you will see that it is 34%. And while there is no doubt that over time exports will fill that particular quota, they have some way to go. I remind you of the table that I just showed you, which indicated that two-thirds of exports do not utilize the tariff rate quota. So there seems to be room for improvement.

Let us return now to page 1 of the submission and then I'll conclude. The textile industry has backed Canada's participation in NAFTA from the beginning. We didn't perceive any particular short-term threat or advantage stemming from free trade with Mexico. But looking at the long-term implications of a possible hemispheric agreement and our relative competitive position with the United States and our desire to maintain investment in Canada, it seemed to us that it was in the best long-term interest of Canada to be a participant in the agreement and that it was in the best long-term interest of the textile industry to be part of it.

## [Traduction]

Unis que nous en avons importés. Depuis 1989, cette balance commerciale n'a cessé de croître. En 1991, nos exportations vers les États-Unis étaient de presque 58 millions de dollars de plus que nos importations de ce pays. Si le chiffre est inférieur à celui de la balance commerciale positive de 1958 et 1957, il suffit de regarder ce qui s'est passé au cours des neuf premiers mois de 1992 pour se rendre compte que la balance commerciale pour le commerce du vêtement Canada-États-Unis est de près de 100 millions de dollars et dépassera ce montant lorsque l'on aura les résultats de fin d'année.

Les représentants du secteur du vêtement ont également parlé des contraintes dues aux contingents tarifaires. Je reviendrai à cette question des contingents tarifaires dans un moment, mais je crois qu'il est important de signaler le tableau à la page 16 qui montre qu'en 1991 seulement, le tiers environ des exportations de vêtements vers les États-Unis ont été soumises aux contingents tarifaires. Plus des deux tiers se sont retrouvées sur les marchés américains sans être assujetties à ces contingents tarifaires. Il y a plusieurs raisons pour cela.

Les voici: Les vêtements peuvent être fabriqués de tissus canadiens ou américains; nous vendons des tissus aux manufactures de vêtements; celles-ci importent des tissus des États-Unis à des tarifs douaniers deux fois moins importants qu'ils ne l'étaient auparavant et qui vont bientôt disparaître; les vêtements peuvent être fabriqués de tissus exemptés, tels que la soie, dans le cadre de l'Accord de libre-échange, ou ces vêtements peuvent être exportés aux tarifs réguliers de la nation la plus favorisée, le drawback étant par ailleurs applicable, ce qui représente en fait l'exportation de tissus en franchise de droits.

Passons maintenant à la page 18, l'utilisation des CT pour les vêtements. Vous remarquerez que pour les 11 mois de 1992—et cette information est exacte—64 p. 100 des contingents tarifaires, une partie importante, pour les vêtements en laine ont été utilisés. Si vous regardez cependant la colonne des vêtements qui ne sont pas en laine, vous remarquerez que le pourcentage total est de 34 p. 100. Si on s'attend à ce que les exportations atteignent le quota en question, ce n'est pas pour demain cependant. N'oublions pas que dans le cas des deux tiers des exportations, le contingent tarifaire n'est pas rempli. Il est donc possible de faire mieux.

Revenons maintenant à la page une du mémoire, ensuite je passerai à la conclusion. L'industrie textile a appuyé la participation du Canada à l'ALÉNA dès le départ. Nous n'entrevoions pas, à court terme, de menaces particulières ni d'avantages provenant du libre-échange avec le Mexique. À long terme, une entente visant tout l'hémisphère nord et notre relation assez concurrentielle par rapport aux États-Unis de même que notre désir de maintenir nos investissements au Canada semblent militer en faveur d'une participation à l'entente. Nous estimons qu'il est dans le meilleur intérêt à long terme de notre secteur de participer à cette entente.



## [Text]

In September 1990 we advised the then Minister for International Trade along those lines. And a year later, in September 1991, we sent a detailed submission to Minister Wilson setting out our NAFTA objectives.

As the NAFTA negotiations got under way in late 1991, it became clear that the Americans were taking advantage of them to impede our access to the U.S. market. I've already told you of our export success. In NAFTA the Americans moved to change the rules of origin for textiles and also for clothing to make them more restrictive. Our efforts to resist these initiatives, which were being supported by Mexico, were limited by our lack of negotiating leverage.

Once it became obvious that the rules would be the way the Americans and Mexicans wanted them, Canada's efforts focused on seeking compensation in the form of expanded and extended exceptions to the rules of origin, and these are known as tariff rate quotas. We've been talking about them in the free trade agreement. They have been renamed to be called tariff preference levels in NAFTA.

The final NAFTA deal, as it applies to textiles and clothing, is complex and must be assessed not by looking at each of its specific elements but rather by looking at the overall package. For each sector and for each partner there are good things and there are bad things, but it is the balance of what has been achieved that we think is relevant. We also think it's necessary to consider the alternatives. If not NAFTA, what are the alternatives?

We have found the balance achieved in the NAFTA agreement to be acceptable. We feel our negotiators did the best possible job in the light of the negotiating realities, and we found the alternatives inadequate. Therefore, we still believe it is in the best long-term interests of the Canadian textile industry to participate in a trilateral NAFTA agreement.

• 1110

**Dr. Luis G. Monton (Canadian Textiles Institute):** I'm president of Monterey Textiles. We're a relatively small company, weaving primarily acetate linings, but also other fabrics, for apparel and industrial end uses. We employ about 550 people and we sell about \$70 million worth of goods.

Our position really has been a Canadian-based position. Our company was formed about eight years ago out of the fabrics division of Celanese. I formed the company and I bought it about four years ago, with three other guys from Celanese. It's a completely privately owned organization. We use 99% Canadian raw materials. We employ people in Drummondville and Saint-Jean, primarily.

We would like to continue to succeed. In order to succeed, I think we have to do as well as we have domestically, as far as we can. And I'll tell you, it is not always easy to compete, particularly in the apparel industry,

## [Translation]

En septembre 1990, nous en avons d'ailleurs informé le ministre du Commerce extérieur de l'époque; en septembre 1991, nous avons présenté un mémoire détaillé au ministre Wilson dans lequel nous établissions nos objectifs dans le cadre de l'ALÉNA.

Au fur et à mesure des négociations de l'ALÉNA, entamées à la fin de 1991, il était devenu évident que les États-Unis voulaient tirer la couverture de leur côté et empêcher notre accès au marché américain. Nous vous avons déjà parlé de nos succès au chapitre des exportations. Dans le cadre de l'ALÉNA, les Américains ont voulu changer les règles d'origine pour les textiles et pour le vêtement et rendre celles-ci plus restrictives. Nos efforts pour résister à de telles initiatives, qui avaient d'ailleurs reçu l'appui du Mexique, étaient limités par notre incapacité d'infléchir le cours des négociations.

Dès qu'il est devenu évident que les règles seraient celles qu'édictaient les Américains et les Mexicains, les efforts du Canada se sont concentrés sur la recherche de compensations, c'est-à-dire d'exceptions plus importantes aux règles d'origine, ce que l'on appelle les contingents tarifaires. On en avait parlé lors de l'Accord de libre-échange; dans le cadre de l'ALÉNA, il s'agit de niveaux tarifaires préférentiels.

Les dispositions de l'Accord qui s'appliquent aux textiles et aux vêtements sont complexes et doivent être évaluées non pas individuellement mais globalement. Pour chaque secteur et chaque partenaire, il y a des avantages et des inconvénients, mais il faut se concentrer sur l'ensemble. Il est nécessaire également de se demander quels autres choix s'offraient à nous si l'on n'adhérait pas à cet Accord de libre-échange nord-américain.

Nous estimons que dans l'ensemble, les dispositions de l'Accord sont acceptables. Nous estimons que nos négociateurs ont fait tout ce qu'il était possible de faire dans les circonstances et qu'il n'y avait guère d'autres solutions acceptables. Par conséquent nous estimons toujours qu'il est dans le meilleur intérêt à long terme de l'industrie textile canadienne de participer à cet accord trilatéral.

**M. Luis G. Monton (Institut canadien des textiles):** Je suis président de Monterey Textiles. Nous sommes une compagnie relativement petite, qui tisse principalement des doublures d'acétate mais également d'autres tissus pour le prêt-à-porter et d'autres utilisations industrielles. Nous employons environ 550 personnes et vendons environ 70 millions de dollars de marchandises.

Notre compagnie a ses racines au Canada. Elle a été créée il y a huit ans environ à partir de la division des tissus de Celanese. J'ai moi-même formé la compagnie et je l'ai achetée il y a quatre ans environ avec trois autres collègues de Celanese. Il s'agit d'une société privée qui utilise 99 p. 100 de matériaux bruts canadiens et qui emploie surtout des travailleurs de Drummondville et Saint-Jean.

Nous aimerions continuer à connaître du succès. Pour cela, nous devons continuer à réaliser de bons profits au Canada, dans la mesure du possible, mais il n'est pas toujours facile d'être compétitif, surtout dans le prêt-

[Texte]

because the needs, as you heard this morning, really are for fabrics that are not produced here. If there's one thing we would like, it is to be able to sell at least the fabrics we produce here—we cannot produce everything—also to the apparel industry and maybe enjoy with them the success they have had.

In addition to the domestic business, we have to export to compensate for the things that perhaps we lose in the present situation here, because of the shrinking market. Our company has not been a big element in the United States, maybe because historically we were coming from the Celanese area. We're making some real effort to succeed in the future, and we will, because we're sure that in order to compete in this new environment we have to compete in the United States.

We have been reasonably successful in exporting to Europe. We're exporting about 25% of our output primarily to Europe. Next year it will be I hope close to 33%, 34%.

When we talk about adjustment, we really need adjustment in a company like ours, and in order to adjust, what do we need to do? We need to invest. In order to invest, what do we need to do? We need to be able to make some profits. This is the problem we have right now, and I'm sure we'll have in the future, and that is cost; cost in Canada.

Our friends from clothing are concerned about the cost of the fabrics. We're concerned about the cost of our raw materials. We're concerned about the cost of our labour and all the indirect costs, such as benefits. We pay about 33% in benefits, compared with maybe 25%. . . It depends on the industry. Taxes are high.

So we really need help, not to take advantage of a situation and make it easier for us, but really to survive. We're not asking for an advantage opposite the competition that may be around in the United States. We're asking at least to be able to compete on the same basis.

• 1115

**Ms Lise Charron (Canadian Textiles Institute):** I represent Dominion Textile. Dominion Textile employs employs approximately 8,800 people around the world, of whom over 2,800 are in Canada. Our sales in Canada are about \$300 million out of \$1.4 billion in sales around the world.

In a recent survey conducted by Angus Reid among Canada's top 350 CEOs, more than one in three, 36%, mentioned the textile industry would be the biggest loser in the NAFTA agreement. Dominion Textile has a more optimistic outlook. In fact Dominion Textile's view is that a trilateral agreement will be positive for the company. NAFTA provides an important strategic advantage for our North American operations and the Canadian textile industry as a whole, by ensuring our goods have equal access to all three markets. Compared to a series of bilateral agreements between the three countries, NAFTA offers far greater flexibility and market opportunities. In addition, we anticipate much less impact due to NAFTA than was felt as a result of the FTA.

[Traduction]

à-porter, puisque l'on a besoin de tissus qui ne sont pas canadiens, comme on vous l'a indiqué ce matin. Ce que nous aimerions, ce serait de vendre au moins les tissus que nous fabriquons ici—nous ne pouvons pas fabriquer de tout—pour partager leur succès.

En plus du commerce intérieur nous devons exporter pour remédier aux inconvénients de la situation actuelle dus au rétrécissement du marché. Notre compagnie n'est pas très importante aux États-Unis sans doute à cause de nos liens avec Celanese. Nous faisons de réels efforts pour percer car, pour pouvoir nous défendre dans ce nouvel environnement, nous devons nous faire une place sur le marché américain.

Nous réussissons raisonnablement bien dans le domaine de l'exportation vers l'Europe où va 25 p. 100 de notre production, chiffre qui passera, je l'espère, à 33 ou 34 p. 100 l'année prochaine.

Une entreprise comme la nôtre doit s'adapter. Pour nous adapter, que devons nous faire? Nous devons investir. Pour pouvoir investir, que devons-nous faire? Nous devons réaliser des bénéfices; or, il faut tenir compte des coûts que nous encourons au Canada.

Nos amis du prêt-à-porter se préoccupent du coût des tissus. Nous nous préoccupons du coût des matières premières, de la main-d'oeuvre, des frais indirects comme les avantages sociaux, qui sont chez nous de 33 p. 100 par rapport à peut-être 25 p. 100. . . Cela dépend du secteur d'activité. Les taxes sont élevées également.

Nous avons donc besoin d'aide simplement pour survivre et pas seulement pour nous dorer la pilule. Nous ne demandons pas d'être avantagés par rapport à nos concurrents américains, nous demandons de pouvoir leur faire concurrence sur une base équitable.

**Mme Lise Charron (Institut canadien des textiles):** Je représente Dominion Textile qui emploie environ 8 800 employés dans le monde entier, dont 2 800 au Canada. Nos ventes au Canada sont d'environ 300 millions sur 1,4 milliards de dollars dans le monde entier.

Dans un sondage récent réalisé par Angus Reid auprès des 350 chefs d'entreprises les plus importants du Canada, plus d'un tiers, 36 p. 100 ont dit que l'industrie du textile serait le plus grand perdant de l'Accord de libre-échange nord-américain. Dominion Textile est cependant plus optimiste que cela. Nous estimons en fait qu'une entente trilatérale sera positive pour notre société. L'ALÉNA donne un avantage stratégique important à nos usines nord-américaines et à l'industrie canadienne du textile en général en permettant à nos produits d'avoir un accès égal aux trois marchés. Si on le compare à des accords bilatéraux entre les trois pays, l'ALÉNA offre une beaucoup plus grande souplesse et beaucoup plus de possibilités commerciales. De plus, nous nous attendons à des répercussions beaucoup moins importantes suite à l'adoption de l'ALÉNA que dans le cas de L'ALÉ.



[Text]

In the long run, most of our customers in our operations in both Canada and the U.S. will benefit from the open access to production and customers in an enlarged North American market that will include Mexico. For our Canadian operations and Canadian customers it assures improved access to the U.S. market, building on the gains made in the earlier FTA while adding new customers and sourcing possibilities in Mexico. It is a fact that since the FTA was implemented all of our Canadian business units significantly increased their U.S. sales in 1992. We are confident this trend will continue.

Our challenge, of course, is to ensure that our Canadian plants are fully competitive with the U.S. industry when NAFTA is in full force. We are well on our way to achieving this goal. For our U.S. operations and our major U.S. customers the NAFTA agreement will also create opportunities to expand sales and increase production. One of the main advantages will be providing the North American industry with access to a pool of low-cost labour. Already programs such as the 807-A have proven to be beneficial to our Swift denim operations in the States and their customers. The drawback, of course, is that low-cost labour and duty-free access to a huge North American market may attract foreign investment in Mexico and increase competition over the long run. Dominion, however, plans to have its business well entrenched as leaders in its respective markets, ready and willing to challenge new competitors in the North American battleground.

Admittedly NAFTA is a complex deal and all the impact won't necessarily be favourable. The NAFTA rules of origin for the textile sector are more restrictive than the FTA rules, and certainly more restrictive than those for any other industry. With a small population and a relatively small textile manufacturing industry, Canada is more dependent on imported inputs and textile exports than the other two nations. However, the potential adverse impact from these stricter rules of origin has been lessened by the gains in tariff-free quotas. Dominion Textile remains confident that a trading environment governed by NAFTA is advantageous to our industry.

I will be glad to answer your questions.

**The Acting Chairman (Mr. Van De Walle):** Thank you very much.

**Mr. Heap:** Thank you, ladies and gentlemen, for appearing and for being able to present some of your comments in the context of the previous presentation.

I would like to ask first of all about the problem of cost of raw materials from your point of view. We've heard the problem from the apparel point of view, and we know that cost of labour is from one point of view a general continuing problem of manufacturers. It's seen differently from the point of view of the workers.

[Translation]

A long terme, la plupart de nos clients aux Canada et aux États-Unis bénéficieront d'un accès beaucoup plus facile auprès des producteurs et des clients dans un marché nord-américain élargi incluant le Mexique. Pour nos usines canadiennes et nos clients canadiens, cela assure un meilleur accès au marché américain et permet de consolider les gains qui ont été réalisés suite à l'Accord de libre-échange, tout en ajoutant de nouveaux clients et de nouvelles possibilités d'approvisionnement au Mexique. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, toutes nos unités commerciales canadiennes ont augmenté leurs ventes aux États-Unis en 1992. Nous avons bon espoir que cette tendance se poursuive.

Le défi est évidemment de nous assurer que les usines canadiennes soient totalement concurrentielles avec celles des États-Unis lorsque l'ALÉNA sera totalement en vigueur. Nous sommes bien engagés dans cette voie. L'ALÉNA offrira également des possibilités d'expansion des ventes et de la production à nos usines et à nos principaux clients des États-Unis. Un des avantages principaux sera d'offrir aux entreprises nord-américaines l'accès à un réservoir de main-d'oeuvre à bon marché. Des programmes comme le 807-A sont avantageux pour notre usine denim Swift aux États-Unis et pour ses clients. Le seul inconvénient évidemment, c'est que cette main-d'oeuvre à bon marché et cet accès en franchise de douane à un marché nord-américain important pourraient attirer les investissements étrangers au Mexique et augmenter la concurrence. Dominion a cependant l'intention de se poser fermement en chef de file sur nos différents marchés et nous sommes prêts à affronter de nouveaux concurrents sur le marché nord-américain.

L'ALÉNA est évidemment un accord complexe dont toutes les répercussions ne seront pas nécessairement favorables. Les règles d'origine de l'ALÉNA dans le domaine du textile sont plus restrictives que celles de l'ALÉ et certainement plus restrictives également que dans d'autres secteurs. Avec une faible population et un secteur de fabrication textile relativement peu important, le Canada dépend davantage des importations de matière première et des exportations de textiles que les deux autres pays. Cependant les effets néfastes possibles de ces règles d'origine plus strictes ont été compensés par certains gains en matière de contingents admis en franchise. Dominion Textile estime qu'un environnement commercial régi par l'ALÉNA est à l'avantage de notre secteur.

Je serai heureuse de répondre à vos questions.

**Le président suppléant (M. Van De Walle):** Merci.

**M. Heap:** Merci, mesdames et messieurs, de comparaître devant le comité et de nous présenter certains commentaires dans le contexte de l'exposé précédent.

J'aimerais tout d'abord vous poser des questions au sujet du problème que représente le coût des matières premières dans votre secteur. Nous avons entendu parlé de ce problème par les représentants du prêt-à-porter; nous savons que le coût de la main-d'oeuvre continue à représenter un problème pour les fabricants et que les travailleurs ont un point de vue différent sur cette question.

[Texte]

[Traduction]

• 1120

On the cost of raw materials, can you enlarge on that a bit? Everybody has to pay for raw materials, in Canada or wherever, but does Canada have particular problems with the cost of raw materials, and are they subject to action by the Government of Canada?

**Mr. Barry:** That comes directly to the heart of this tariff issue. We are not opposed to tariff reduction as such. That's quite clear. With nearly 60% of competitive textile imports coming from the United States, and with our agreement to have the duties on those eliminated, the vast U.S. textile industry supply system becomes available to customers of the textile industry in Canada, and we're going to have to compete with them. The flip side of that is the vast market in the United States becomes available to Canadian textile producers, and we are achieving some success in moving in that particular direction.

The key over the next ten years—and this should be of interest, Mr. Heap, from the point of view of employment—is whether future textile investment is going to be put in Canada or going to be put in the United States. Investment decisions get made on the basis of a whole range of factors, of which only one is the external tariff and non-tariff barriers available to industries in each country.

A sensible direction of the move that has just been made by the Canadian government to lower textile tariffs is intended to bring them into line with those tariffs that protect the U.S. industry. In our view, and this is a long debate we've had with officials and politicians over the last four or five years, the decision is flawed, for two reasons. For some 272 out of the 500-plus tariff items on which tariffs will be reduced, we are going to end up with a most-favoured-nation tariff lower than those paid by the U.S. industry. And when you look at investment decisions, that goes on the negative side of the scale.

In addition, the U.S. textile industry does not really find itself protected by its tariff but by a very extensive system of quotas, of quantitative restraints on imports of textiles into the United States. We do not have, for a whole variety of reasons, a similar system. So we think we are ending up at a disadvantage, from the point of view of relative protection compared with the American textile industry. And that is on the negative side of the scale from the point of view of where you put future investment.

Fortunately, there are some other things on the positive side of the scale. Our goal, clearly, is to continue to serve this big market from a Canadian base.

**Mr. Heap:** Mr. Barry, I tried to follow what you said. I don't think it responded to the question of raw material costs or how Canadian acts would affect raw material costs. Could you indicate how imported raw materials affect your industry as the apparel industry indicates how textile costs affect their industry?

Pourriez-vous donner des précisions au sujet du coût des matières premières? Tout le monde doit acheter des matières premières, au Canada comme ailleurs, mais est-ce que le Canada a des problèmes particuliers à ce sujet? Est-ce que le gouvernement fédéral peut faire quelque chose?

**M. Barry:** Vous venez de mettre le doigt sur le problème des tarifs. Nous n'avons rien contre la diminution des tarifs en soi. C'est manifeste. Comme presque 60 p. 100 du textile qui nous fait concurrence est importé des États-Unis, et que nous avons accepté l'abolition des droits de douanes sur le textile, l'énorme industrie textile américaine peut approvisionner les clients canadiens de l'industrie textile et nous devons lui faire concurrence. En revanche, le vaste marché américain s'ouvre aux fabricants de textile canadiens. Nous avons un certain succès dans ce domaine.

Reste à savoir si, au cours des dix prochaines années—et c'est important pour l'emploi, M. Heap—les investissements dans le textile se feront au Canada ou aux États-Unis. Quand on décide d'investir, on se fonde sur toute une série de considérations, et la question des tarifs extérieurs et des barrières non-tarifaires à la disposition des industries de chaque pays n'est que l'une d'entre elles.

Le gouvernement fédéral vient de décider d'abaisser les tarifs sur les textiles en vue, logiquement, de les aligner sur les tarifs qui protègent l'industrie américaine. Selon nous, et c'est l'objet d'un débat interminable qui dure depuis quatre ou cinq ans entre les fonctionnaires, les politiciens et nous, cette décision a deux défauts. Pour à peu près 272 des plus de 500 numéros tarifaires pour lesquels les tarifs vont diminuer, nous allons nous retrouver avec un tarif de la nation la plus favorisée inférieure à celui que paie l'industrie américaine. Quand il faut prendre une décision au sujet des investissements, cela s'inscrit dans la colonne des inconvénients.

De plus, l'industrie américaine du textile ne se protège pas vraiment en imposant des tarifs, mais en maintenant tout un système de contingents, de restrictions quantitatives des importations de textile aux États-Unis. Pour une foule de raisons, nous n'avons rien de comparable. Nous allons donc être relativement désavantagés par rapport à la protection accordée à l'industrie américaine. Cela aussi, c'est un inconvénient quand on songe à investir.

Heureusement, il y a bien des avantages. Notre but est manifestement de continuer à desservir ce grand marché à partir du Canada.

**M. Heap:** Monsieur Barry, j'ai tenté de comprendre ce que vous disiez. Je ne crois pas que vous ayez répondu à la question sur le coût des matières premières et sur la façon dont la législation canadienne influencerait sur ce coût. Pourriez-vous nous dire quelle est l'incidence des matières premières importées sur votre industrie tout comme l'industrie du prêt-à-porter nous a expliqué quelle était l'incidence du coût des tissus?



[Text]

**Dr. Monton:** The main product we buy is acetate filament from Drummondville. We buy the acetate with a special formula we developed when I was still in charge of the division, which is reasonably comfortable for Monterey, based on raw materials priced in the United States, adjusted for a number of things, including duty. Essentially, we pay for the duty coming in.

In polyester we were in a similar situation when polyester protection was discontinued at Millhaven. The government did help us, in that the polyester textured filament yarn duties were removed.

In terms of spun yarns, we buy them mostly from DT. I don't know how they price it, but we feel we pay a fair price. We are not completely happy with the cost of raw materials, but in total it is not a major negative factor for us because of the things we have been able to develop and because of some assistance from the government.

• 1125

**Ms Charron:** From the point of view of import dependability of raw materials, I would just like to add that for Dominion Textiles the main raw material is cotton fibres. Cotton is not available in Canada. It is not grown here, and it will never be, so we strictly rely on outside sourcing for that. The rules of origin are drafted in such a way that for the manufacturing of yarn in Canada we are restricted, or will be restricted, to source our cotton in the United States. We have, thank God, the TRQ, which will allow us to price our cotton from a competitive point of view world-wide. We depend as much as the apparel industry on outside sourcing for our raw material.

**Mr. Heap:** The unique rules of origin applied to the industry generally apply to the textile as well as the apparel. You can't buy cotton under NAFTA except from within North America.

**Ms Charron:** That's right, but we have the TRQ, which will allow us certain quantities.

**Mr. Heap:** I have two further questions, but because of my time limitation I will just make it a comment and a request perhaps for further information later.

On page 9, as Mr. Barry pointed out, there is an increase in the export as a percentage of shipments, but it seems to me that part of that increase is simply the balance of the decrease of shipments. That is to say, they are down from 7 and 7 to 6 and 4 and 4. Nevertheless, it is still good, evidently, from all our points of view, that there was still an absolute increase, as well as the relative one. I would be interested, not in detail now because of my limit of time, to learn more about the reasons for the increase, and how the increase was obtained.

My main question concerns the one that was raised by the previous witnesses. If Canadian tariffs on textiles that are used in the apparel industry but not made in Canada were lowered, how would that affect the Canadian textile industry?

[Translation]

**M. Monton:** Nous achetons surtout du filament d'acétate de Drummondville. C'est un acétate de formule spéciale que nous avons mis au point au moment où j'étais chef de la division. Son coût est relativement acceptable pour Monterey, d'après le prix des matières premières aux États-Unis, rajusté pour tenir compte d'un certain nombre de choses, notamment des droits de douane. Nous payons essentiellement pour les droits à l'importation.

Quand au polyester, nous nous sommes retrouvés à peu près dans la même situation quand la production a cessé à Millhaven. Le gouvernement nous est venu en aide à ce moment-là, en supprimant les droits de douane sur le fil de polyester texturé.

En ce qui concerne les filés, nous les achetons surtout à DT. J'ignore comment le prix en est fixé, mais il nous apparaît raisonnable. Nous ne sommes pas parfaitement satisfaits du coût des matières premières, mais dans l'ensemble, cela n'a pas d'impact négatif à cause de ce que nous avons réussi à faire et parce que le gouvernement nous a un peu aidés.

**Mme Charron:** Du point de vue de notre dépendance envers les matières premières importées, je tiens à ajouter que la principale matière première de Dominion Textiles est la fibre de coton qui est introuvable au Canada. Le coton ne pousse pas ici et ne poussera jamais. Nous devons donc nous approvisionner obligatoirement à l'étranger. Les règles sur l'origine des matières premières sont rédigées de façon telle que, pour fabriquer du fil au Canada, nous sommes obligés, ou nous le serons, d'acheter notre coton uniquement aux États-Unis. Dieu merci! Il y a les CT qui nous permettent de demander pour notre coton un prix compétitif à l'échelle internationale. Tout comme l'industrie du prêt-à-porter, nous devons nous procurer nos matières premières à l'étranger.

**M. Heap:** Les règles d'origine qui s'appliquent à l'industrie en général valent autant pour les textiles que pour le prêt-à-porter. Aux termes de l'ALÉNA, vous ne pouvez acheter du coton qu'en Amérique du Nord.

**Mme Charron:** C'est vrai, mais il y a les CT qui nous permettront d'en acheter certaines quantités.

**M. Heap:** Je veux poser deux autres questions, mais faute de temps, je me contenterai de faire un commentaire et de demander qu'on me fasse parvenir des renseignements plus tard.

À la page 9, comme l'a souligné M. Barry, on indique une hausse des exportations en pourcentage des livraisons, mais j'ai l'impression qu'une partie de cette hausse est simplement équivalente à la diminution des livraisons. Autrement dit, on est passé de 7 à 7 à 6 et 4 et 4. Néanmoins, et à tout point de vue, c'est quand même bien qu'il y ait eu un accroissement absolu aussi bien que relatif. Je voudrais bien avoir des détails—pas maintenant, car je n'ai plus assez de temps—sur les raisons de cette augmentation et sur la façon dont on l'a calculée.

La question qui m'intéresse surtout découle de ce qu'ont souligné les témoins qui vous ont précédés. Si l'on diminue les tarifs canadiens sur les textiles fabriqués à l'étranger qu'utilise l'industrie du prêt-à-porter ici, quel effet cela aura-t-il sur l'industrie canadienne du textile?

[Texte]

**Mr. Barry:** It's a swamp. The problem is that the broad categories of fabrics of various types are made in Canada. The difficulty with the apparel industry is with respect to the definition of some of the specifics they can't obtain. The problem is to attempt to address that concern with a shifting market and shifting fashion designs in a way that will not damage the textile fabrics that are made in Canada.

The process of substitutability enters into this. It is possible to make the same garment using different fabrics; it is possible to use the same fabric to make different types of garments, and also all sorts of other things. It has proven exceedingly difficult to come up with a solution to this particular problem in a way that will satisfy the apparel industry. It's a problem that has been addressed for years and years and about which I could talk for hours and hours. Clearly you don't want me to, but it's not an easy issue.

• 1130

**Mr. Heap:** I've been limited by the chairman to my ten minutes. I understand it is a large subject, and I would be glad if Mr. Barry or any of his group could send us information on this. We're not getting an answer, or at least I'm not getting an answer today. I didn't get an answer from Mr. Barry to my first question. I did from others of his group, but I'm not getting an answer today within the terms allowed by the committee. Perhaps others will be able to get an answer, but I would hope he could send us some information directly on this point.

Considering that the apparel manufacturers do not have complete liberty to use any old fabric they wish, inasmuch as they must suit their customers, if the customers want certain fabrics then that places just as severe a constraint on the apparel manufacturers as any of the constraints of the textile manufacturers.

**Ms Elizabeth Siwicki (Vice-President, Trade Policy, Canadian Textiles Institute):** Actually, I have an additional comment to make in terms of impact on the textile industry. There are a few things you need to keep in mind. One is the fact that under FTA we are facing tariff reductions over a ten-year period with our major trading partner, our major competitor, the United States. Tariffs on fabrics coming from the United States are going to zero. They're halfway there. There are a lot of fabrics used by the apparel industry that still come from the United States. That's our competition. We are being affected by that competition, so there is an impact on us there.

We're also about to be impacted by the reductions that have been just announced by Minister Mazankowski: 1.5% on an annual basis to the apparel industry may be too little too late, but combined with having to adjust to NAFTA, combined with having to adjust to the FTA, it's an increment for us in terms of having to compete with the world. I think you have to take yet another look at what you would do in the context of fabric availability by looking at the framework the Canadian government provides to textile manufacturers, along with these other adjustments we're facing.

The Uruguay Round is not concluded. We will probably face tariff reductions in the context of the Uruguay Round as well.

[Traduction]

**M. Barry:** C'est un borbier. Le problème, c'est que les grandes catégories de tissus de tous types sont fabriquées au Canada. Or, les difficultés de l'industrie du prêt-à-porter résultent de la définition de certains tissus en particulier qu'elle ne peut se procurer. On tente donc de régler les problèmes d'un marché et d'une mode toujours changeants sans pour autant nuire à l'industrie canadienne du textile.

Il faut alors tenir compte des possibilités de substitution. Il est possible de réaliser un vêtement dans plusieurs tissus; il est également possible d'utiliser le même tissu pour fabriquer différentes sortes de vêtements et d'autres choses encore. Il a été extrêmement difficile de trouver une solution qui satisferait l'industrie du prêt-à-porter. C'est un problème dont on discute depuis des années et je pourrais vous en parler pendant des heures. Manifestement, ce n'est pas ce que vous souhaitez, mais je vous dis que c'est un problème épineux.

**M. Heap:** Le président ne me donne droit qu'à 10 minutes. Je sais que c'est un sujet inépuisable et je vous serais reconnaissant, monsieur Barry ou l'un de vous, si vous me faisiez parvenir plus de renseignements. Je ne demande pas une réponse tout de suite. M. Barry n'a pas répondu à ma première question. D'autres membres du groupe m'ont répondu, mais pas comme me l'aurait permis le mandat du comité. D'autres auront peut-être plus de succès que moi, mais j'espère que vous pourrez me faire parvenir de l'information sur cette question précise.

Étant donné que l'industrie du prêt-à-porter ne peut pas choisir librement les tissus qu'elle utilisera, puisqu'elle doit se plier au goût de sa clientèle, on peut dire que les usines de prêt-à-porter n'ont pas plus de latitude que les usines de textiles.

**Mme Elizabeth Siwicki (vice-présidente, Politique commerciale, Institut canadien des textiles):** En fait, je voudrais ajouter quelque chose au sujet de l'impact sur l'industrie du textile. Il y a plusieurs choses auxquelles il faut penser. Premièrement, aux termes de l'Accord de libre-échange, les tarifs seront progressivement réduits pendant 10 ans pour notre principal partenaire commercial et aussi concurrent, les États-Unis. Les tarifs sur les tissus importés des États-Unis finiront par être nuls. Ils ont déjà été réduits de moitié. L'industrie du prêt-à-porter utilise encore beaucoup de tissus qui proviennent des États-Unis. Ce sont nos concurrents. Cette concurrence a une incidence sur nous.

Les réductions tarifaires que vient d'annoncer le ministre Mazankowski auront aussi une incidence sur nous: 1,5 p. 100 par année, c'est peut-être trop peu et trop tard pour l'industrie du prêt-à-porter, mais quand cela s'ajoute à l'adaptation à l'ALÉNA et à l'ALÉ, c'est un obstacle de plus à notre compétitivité au plan international. Vous devez réexaminer ce qu'il faudrait faire pour assurer la disponibilité des tissus en étudiant cette fois le cadre que le gouvernement fédéral donne aux fabricants de textiles et en tenant compte de tous les autres rajustements qu'il nous faut apporter.

Les négociations de l'Uruguay Round ne sont pas terminées et il est probable qu'elles aboutissent elles aussi à des réductions tarifaires qui nous toucheront.



[Text]

**The Acting Chairman (Mr. Van De Walle):** If you have information you could provide the committee, I think it would be very worthwhile.

**M. Guilbault:** Je vous remercie de comparaître devant nous et de nous apporter des éclaircissements concernant ce qui se passe dans l'industrie.

Je voudrais continuer sur la question de M. Heap. La semaine dernière, le gouvernement a déposé les nouveaux tarifs, mais il n'a pas voulu retenir votre recommandation de réviser les tarifs du textile qui ont été fixés par le Tribunal canadien du commerce extérieur. De quelle manière pouvez-vous faire votre ajustement? De quelle manière cette diminution de tarifs va-t-elle affecter votre industrie?

Je pense que M. Heap n'a pas tout à fait compris tout à l'heure. Moi, je le comprends parce que je sais que nos tarifs vont être plus réduits que ceux qui sont du côté américain. C'est dans ce sens-là que je vous pose ma question.

**Mr. Barry:** Perhaps in anticipation of someone asking the question, I think I've already largely answered it. The key, as I said, and I'll be brief this time, is the relative investment environment. One of the factors that affects that investment environment is the relative protection available to us and to our American competitors. If the Canadian protective screen becomes less advantageous than the American protective screen, then it becomes one weight on the side in favour of perhaps putting future investment in the United States. Basically, I think that's the answer to it.

**Ms Siwicki:** I have one additional point, and that is how it would impact on our negotiating position in the Uruguay Round. We are told that it should not impact at all in terms of Canada's position on textiles in the Uruguay Round because none of these reductions is bound in GATT and we will obtain the concessions that we need to in GATT by a binding of these reductions.

• 1135

We think we've lost a lot in the context of our negotiating leverage by giving up unilaterally what should have been given up or could have been given up in the Uruguay Round in exchange for concessions by other countries, and in exchange for possible adjustments in other areas of the GATT negotiations. For example, there is renewal of the MFA or the transition mechanism to replace the MFA, where there are some significant negative aspects for the Canadian textile industry. We think maybe we could have got a little bit more had we kept our tariff reductions in reserve. Now the world knows we're willing to reduce textile tariffs, so whether you bind them or not is a paperwork exercise in our view.

**Mme Charron:** Si je peux ajouter quelque chose, monsieur Guilbault, pour répondre à votre question, je dirais que l'impact se ferait sentir au niveau des prix en réduisant les prix des marchandises compétitives, et ce directement grâce à la réduction du tarif.

Il est évident que s'il y a une réduction des prix des produits qui viennent de l'étranger de l'ordre de 1,5 p. 100, on doit ajuster nos prix en conséquence, et ça va influencer les prix domestiques, donc, ça va se refléter directement sur la ligne de profit. C'est cela l'impact.

[Translation]

**Le président suppléant (M. Van De Walle):** Si vous avez des renseignements que vous pourriez communiquer au comité, n'hésitez pas; ce sera très utile.

**Mr. Guilbault:** I want to thank you for appearing before our committee and for clarifying what is going on in your industry.

I will follow up on Mr. Heap's question. Last week, the government announced new tariffs but it did not accept your recommendation for a revision of textile tariffs imposed by the Canadian International Trade Tribunal. Can you tell me what adjustments you will have to make? How will this tariff reduction impact on your industry?

I think that Mr. Heap did not follow the answer that was given earlier. Personally, I can understand because I know that our tariffs will be lower than those in the United States. That is why I am asking this question.

**M. Barry:** Comme je prévoyais que quelqu'un poserait la question, je crois y avoir déjà en grande partie répondu. Je le répète, et plus brièvement que tout à l'heure: la clé, c'est un climat relativement propice aux investissements. Et ce climat dépend du niveau relatif de la protection accordée à nos concurrents américains et à nous-mêmes. Si l'écran protecteur canadien est moins avantageux que l'américain, c'est un point pour l'investissement aux États-Unis. Voilà bien simplement la réponse à votre question.

**Mme Siwicki:** Je veux ajouter quelque chose au sujet des répercussions que cela aura sur notre position aux négociations de l'Uruguay Round. On nous dit que cela ne devrait avoir aucun effet sur la position du Canada en ce qui concerne le textile à l'Uruguay Round parce qu'aucune de ces réductions n'est exigible par le GATT et parce que nous obtiendrons du GATT les concessions nécessaires en échange de ces réductions.

Nous croyons que nous avons perdu une bonne partie de notre pouvoir de négociation en cédant ainsi unilatéralement ce que nous aurions pu abandonner à l'Uruguay Round en échange de concessions de la part d'autres pays et de rajustements éventuels dans d'autres secteurs du GATT. Par exemple, il y a la renégociation de l'AMF ou le mécanisme de transition qui remplacera cet arrangement, et dont certains aspects importants nuiront à l'industrie canadienne du textile. Nous pensons que nous aurions pu obtenir un peu plus si nous n'avions pas joué immédiatement notre carte des réductions tarifaires. Maintenant, le monde entier sait que nous sommes prêts à diminuer nos tarifs, alors l'utilisation de cet atout ne veut plus rien dire.

**Ms Charron:** If I may add something, Mr. Guilbault, to answer your questions, I would say that there will be an impact on prices since tariff reductions will directly result in lower prices for competitive goods.

It is obvious that if prices of imported goods are lowered by 1.5%, we will have to adjust our prices accordingly, and that effect on domestic prices will be reflected on our bottom line. That's the impact we anticipate.

[Texte]

**M. Guilbault:** Je comprends que l'objectif de l'industrie du textile, qui est d'ailleurs l'objectif du libre-échange avec le Mexique, c'est de faire de la concurrence avec ces deux autres pays-là, sur une base canadienne. Mais, si on arrive avec de nouveaux tarifs semblables, car vous nous avez dit tout à l'heure que vous aviez besoin d'investissements et des profits aussi, est-ce que cela peut amener certaines personnes ou certaines entreprises à investir aux États-Unis au lieu du Canada? Les tarifs vont être réduits! C'est un peu ce que vous vouliez dire tout à l'heure.

**Mr. Barry:** I suggested that was a threat and I said that the relative import protection tariffs and non-tariff barriers, such as quotas available to the industries in both countries, are one of the factors that have to be considered in making investment decisions. There are many other factors: the quality of the work force, the skill of the work force, relative wage costs, the tax structure, the availability of capital. Tariffs and non-tariff barriers are only one of the factors. We find that the way that this particular decision was made and the result makes it a negative factor rather than a positive factor. Is it a totally determining factor? I don't know. Time will tell.

**M. Guilbault:** On a ouvert l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, dans l'ALÉNA, pour reprendre les règles d'origine sur différents produits. On sait que vous avez parlé du coton, tout à l'heure, madame Charron; pour le coton, aux États-Unis il y a un office de commercialisation un peu comme on a les nôtres, ici, pour le lait, etc. Comme de raison, ça amène le prix de base du coton à un prix supérieur à celui de l'autre pays où vous pouvez acheter. J'aimerais que vous élaboriez quelque peu votre commentaire de tout à l'heure.

Pour Dominion Textile, est-ce que ça va vous affecter pour l'avenir, à Drummondville, entre autres? De quelle manière cela va-t-il affecter la compagnie, sur le plan des coûts?

**Mme Charron:** Pour vous rassurer quant à Drummondville, les règles d'origine ne vont pas nous affecter. Les changements des règles d'origine ne nous affectent pas; cela va affecter surtout les filatures quand on expédie des fils aux États-Unis.

Mais comme je l'ai mentionné aussi, le *tariff rate quota* qui a été négocié va alléger grandement la difficulté. Effectivement, le coton est un produit qui n'est pas commercialisé librement aux États-Unis. Ils n'ont pas le droit d'importer du coton étranger. Le prix est fixé aux États-Unis et les manufacturiers reçoivent un paiement pour chaque balle de coton qu'ils utilisent aux États-Unis, ce qui a tendance à ramener le prix du coton américain au niveau du prix mondial. Mais je dis bien que c'est une tendance, et il n'y a pas forcément concurrence.

• 1140

La plupart de nos approvisionnements en coton, au Canada, viennent des États-Unis, et dans les dernières années ils ont été capables de maintenir un prix relativement concurrentiel aux prix mondiaux. Mais le jour où cette balance-là va changer, on va changer de source d'approvisionnement nous aussi. J'espère que ça répond à votre question.

**M. Guilbault:** Je pense que oui. Merci, monsieur le président.

[Traduction]

**Mr. Guilbault:** I understand that the goal of the textile industry—and that is also the goal of having a free-trade agreement with Mexico—is to compete with the two other countries that are a party to NAFTA, but on a Canadian basis. You said earlier that you needed investments and profits. Do you think that those new tariff reductions will encourage people or companies to invest in the United States instead of Canada? Tariffs will be lower. That's what you were saying earlier, isn't it?

**M. Barry:** J'ai dit que c'était un risque et que les différences en matière de tarifs imposés à l'importation et de barrières non tarifaires, par exemple les contingents imposés à l'industrie dans les deux pays, sont des considérations dont on tient compte dans les décisions d'investir. Mais il y en a bien d'autres: la qualité de la main-d'oeuvre et sa compétence, les coûts relatifs de la main-d'oeuvre, la fiscalité, la disponibilité des capitaux. Les tarifs et les barrières non tarifaires ne sont qu'un facteur parmi d'autres. Cependant, la décision prise et ses conséquences constituent un facteur négatif et non pas positif. Mais est-ce un facteur déterminant? Je l'ignore. Nous verrons bien.

**Mr. Guilbault:** For NAFTA, the rules of origin that applied to various products in the FTA were reopened. You mentioned cotton earlier, Ms Charron, but in the United States, there is a cotton marketing agency similar to what we have here for milk and other agricultural products. That means that the base price for cotton is higher in the United States compared to other producing countries. I would like you to elaborate on what you said earlier.

As far as Dominion Textiles is concerned, do you think this will affect your future in Drummondville among other places? How will it affect your costs?

**Ms Charron:** I must reassure you as far as Drummondville is concerned. The rules of origin will not affect us. Those changes will not affect us. They will affect mostly the spinning mills when yarns are shipped to the United States.

As I also said earlier, the tariff rate quota that was negotiated will go a long way in solving the problem. Indeed, there is no free marketing of cotton in the United States. You are not allowed to import cotton into the United States. There is a set price and manufacturers receive payment for every cotton ball used in the United States which tends to bring the price of American cotton down to world levels. But I did say that it tends to do so and there may or may not be any real competition.

In Canada, almost all of our cotton supply comes from the United States and these last few years, the price has been relatively comparable to world prices. If ever things change, we will find another supply source. I hope I have answered your question.

**Mr. Guilbault:** I think so. Thank you, Mr. Chairman.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** I have three questions. I'll ask the three of them first, and the witnesses can answer in whatever depth they have time for.

My first question is a big question. Could the witnesses explain the future orientation of the textile trade on a world-wide basis? Let me explain a little more precisely.

In your statistics, for example on imports to Canada, I read that roughly 40% of your imports of textile products come from the United States. What would the United States market be in total in terms of where it's sourced for textile material? And is that a growing market in terms of the possibilities for textile exports, if you look into the future?

Do you understand where I'm coming from with that question, or should I explain a little more?

**Mr. Barry:** I do, but it's going to be difficult to answer it in less than an hour and a half. But let me try.

**Mr. LeBlanc:** If you are unable to answer it completely, you might have some information on trends from your work that you could submit to the committee.

**Mr. Barry:** Yes, we'd be very happy to do that.

Is the United States market a growing market, from the point of view of Canadian companies entering the market for the foreseeable future? Yes, I would say it is. It's a mature market and it's growing slowly. But it is less heavily penetrated by competitive imports than the Canadian textile market. From memory, I think the value of textile imports into the United States is somewhere in the 10% range. In value terms, into Canada it's somewhere in the 40% range.

**Mr. LeBlanc:** What about other markets for Canada, besides the United States? Half our exports go to the United States. Do you see market growth in share or growth in market potential for textiles outside the United States, and if so, where?

**Mr. Barry:** Textile companies from Canada sell all over the world. One of the interesting phenomena resulting from the free trade agreement has been the growing orientation of companies to export business. There is one yarn producer in Ontario that did very little export business but that has found itself a niche in the United States and is doing well. But its experience has encouraged it to go further afield, and it is now exporting to the Far East. It is now selling in Japan and in Hong Kong. Our exports to the Asian Pacific area are something like \$150 million—not all that large, but not insubstantial. Also, Dr. Monton mentioned that his company exports to Europe, as do other companies.

Our support of NAFTA really stems from the fact that we see a hemispheric free trade area developing and we felt it was important for us to be inside it and a full participant on as equal a basis as possible—and it's not totally an equal

[Translation]

**M. LeBlanc:** J'ai trois questions. Je veux les poser toutes en même temps, après quoi les témoins pourront y répondre en donnant tous les détails qu'ils auront le temps de fournir.

La première est assez vaste. Les témoins pourraient-ils m'expliquer quelle est l'orientation future du commerce du textile à l'échelle mondiale? Permettez-moi d'apporter des précisions.

D'après vos statistiques, par exemple sur les importations au Canada, à peu près 40 p. 100 de vos importations de produits textiles proviennent des États-Unis. Quel est le marché global des États-Unis quant à l'origine des matières textiles? Est-ce un marché en expansion quant aux possibilités futures d'exportation?

Avez-vous bien compris ma question ou voulez-vous des précisions?

**M. Barry:** J'ai compris, mais il me faudra au moins une heure et demie pour y répondre. Je vais quand même faire de mon mieux.

**M. LeBlanc:** Si vous n'arrivez pas à me donner une réponse complète, vous pourriez peut-être faire parvenir au comité des renseignements sur les tendances qui se dégagent de vos recherches.

**M. Barry:** Oui, nous le ferons avec plaisir.

Le marché américain est-il en expansion du point de vue des entreprises canadiennes qui voudront le pénétrer dans un avenir rapproché? Oui, je le crois. C'est un marché mûr dont la croissance est lente, mais les importations concurrentes en détiennent une part inférieure à celle équivalente au Canada. De mémoire, je crois que les textiles importés aux États-Unis détiennent à peu près 10 p. 100 de la valeur du marché tandis qu'au Canada, cette part est de 40 p. 100.

**M. LeBlanc:** Qu'en est-il des autres débouchés du Canada, à part les États-Unis? La moitié de nos exportations s'en vont aux États-Unis. Croyez-vous que notre part du marché des textiles peut s'accroître ailleurs qu'aux États-Unis ou qu'il existe certains nouveaux marchés potentiels, et le cas échéant, dans quel pays?

**M. Barry:** Les entreprises textiles du Canada vendent dans le monde entier. L'une des retombées intéressantes de l'Accord de libre-échange, c'est précisément que les entreprises se sont davantage orientées vers l'exportation. Un producteur de fil de l'Ontario qui exportait très peu s'est trouvé un créneau aux États-Unis et ses affaires vont bien. Cette réussite l'a encouragé à explorer d'autres débouchés et il exporte maintenant vers l'Extrême Orient, au Japon et à Hong Kong. Nos exportations vers les pays du Pacifique asiatique sont de l'ordre de 150 millions de dollars. Ce n'est pas énorme, mais c'est tout de même quelque chose. De plus, M. Monton a mentionné que son entreprise exportait vers l'Europe, comme le font d'autres aussi.

Nous appuyons l'ALÉNA parce que nous constatons qu'il aboutira une zone de libre-échange couvrant l'Amérique entière et que nous trouvons important d'en profiter pleinement, presque, mais pas tout à fait, sur un pied

[Texte]

basis—with our American competitors. We were against a situation whereby we would have only a bilateral arrangement with the United States and they would have a series of bilateral arrangements with other countries. We felt that would be disadvantageous to us.

Clearly, in the immediate future the main export target is going to be the U.S. market. It's easier to get to, we understand it better, and there's lots of potential. I think once that potential is fully realized, then companies to some extent will turn to other markets as well.

• 1145

**Mr. LeBlanc:** My second question has to do with another aspect of the market for textile products which we didn't focus on so much today. We focused on apparels. What about non-apparel uses of textiles and the industry that they support in Canada? How are they faring, and how would they expect to fare under the North American Free Trade Agreement? I am speaking of furniture, household products, carpets. Do you understand?

**Mr. Barry:** Yes, I do understand. I can't possibly give you an assessment of how each of the 150 industries to which we're going to sell will fare under the North American Free Trade Agreement. Some will clearly do well. Others will do poorly. I just can't answer that question except to say that with the disappearance of tariff barriers between Canada and the United States, and eventually Mexico, we are no longer confined to our Canadian customers in those industries. If they shift to the United States, we're able to follow them. We also increasingly have access to comparable industries in other parts of the free trade area, so that the rules of the game totally change.

**Dr. Monton:** We're a small company. We don't control any markets like maybe DT in certain areas. We have been reasonably successful in the United Kingdom in the last two years. What I would like to say is that there are a few factors you really have to consider. One is cost. Our costs must be low, very low in order to compete; the lower the better. The quality must be good. Dependability must be right. Deliveries must be good, which is not always very easy when you're trying to sell to Europe and compete with European suppliers. But the key is to be alive, just like the clothing industry has been, very aggressive, and really try to identify opportunities that exist for your particular area. If we do this maybe we will not be able to go to heaven very easily, but somehow we'll find a way to heaven. You have to work very hard at specific individual opportunities.

**Mr. Barry:** May I just interject that Dr. Monton's company is not all that small. He's sort of giving the impression here of a tiny company, but in fact they do millions and millions and millions of dollars worth of business, and they are pretty substantial measured against the spectrum of Canadian companies.

**Dr. Monton:** I always compare myself with DT.

**Mr. LeBlanc:** My last question is directed to the representative from Dominion Textile. Could you explain what happened to the textile plant in Yarmouth, Nova Scotia? Are you in a position to do that?

[Traduction]

d'égalité avec nos concurrents américains. Nous étions contre un accord bilatéral avec les États-Unis s'ils concluaient de leur côté une série d'accords bilatéraux avec les autres pays. Pour nous, cela aurait été un désavantage.

Dans l'avenir immédiat, nous allons surtout cibler le marché américain pour nos exportations. Il est plus facile à rejoindre, nous le connaissons mieux, et il offre toutes sortes de possibilités. Quand on aura tiré pleinement parti de ce potentiel, on pourra se tourner vers les autres débouchés.

**M. LeBlanc:** Ma deuxième question porte sur un autre aspect du marché des produits textiles dont il n'a pas tellement été question aujourd'hui. Nous avons plutôt parlé du prêt-à-porter. Mais qu'arrive-t-il de l'industrie des textiles qui servent à d'autres fins qu'à la confection? Comment se débrouille-t-elle et que peut-elle attendre de l'Accord de libre-échange nord-américain? Je veux parler des tissus servant aux meubles, à la décoration, aux tapis. Vous voyez ce que je veux dire?

**M. Barry:** Oui. Je ne peux pas évaluer comment chacune des 150 entreprises qui sont nos clientes se débrouillera une fois l'Accord de libre-échange nord-américain en vigueur. Certaines s'en tireront très bien, d'autres éprouveront des difficultés. La seule chose que je peux vous dire, c'est qu'avec l'abolition des barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis, et plus tard le Mexique, nous ne nous limiterons plus à nos clients canadiens. Ceux qui préféreront aller s'établir aux États-Unis pourront rester nos clients. Nous avons aussi de plus en plus accès aux entreprises comparables qui sont installées ailleurs dans la zone de libre-échange. Nous avons donc de toutes nouvelles règles du jeu.

**M. Monton:** Notre entreprise est petite et ne peut donc pas contrôler les marchés comme peut le faire Dominion Textiles dans certaines régions. Depuis deux ans, nous avons un certain succès au Royaume-Uni. Je tiens à dire qu'il faut tenir compte de plusieurs facteurs. D'abord du coût. Nos coûts doivent être bas, même très bas, si nous voulons être compétitifs. Plus ils sont bas, mieux c'est. La qualité doit être très bonne et la fiabilité aussi. Les livraisons doivent se faire à temps, ce qui n'est pas évident quand on veut vendre en Europe et faire concurrence aux fournisseurs européens. La clef, c'est d'être très actif, comme l'industrie du prêt-à-porter, très dynamique, et il faut absolument repérer toutes les possibilités qui existent dans son secteur. Nous n'arriverons peut-être pas au septième ciel tout de suite, mais au moins nous serons sur la bonne voie. Il faut travailler très fort pour profiter de certaines possibilités bien précises.

**M. Barry:** Si vous me permettez, l'entreprise de M. Monton n'est pas si petite. Il veut vous donner l'impression que c'est une toute petite entreprise, mais en réalité il fait des millions et des millions de dollars de chiffre d'affaires, ce qui est considérable par rapport à la majorité des entreprises canadiennes.

**M. Monton:** Je me compare toujours à Dominion Textiles.

**M. LeBlanc:** Ma dernière question s'adresse précisément à la représentante de cette entreprise. Pourriez-vous nous expliquer ce qui est arrivé à l'usine de Yarmouth en Nouvelle-Écosse? Êtes-vous en mesure de nous en parler?



[Text]

**Ms Charron:** Let me think for a minute. I have to refresh my memory. I did not anticipate the question, but that's fair.

We had basically two plants in that business. The Nova Scotia plant was servicing an industrial market; i.e., the furniture industry, automobile industry, abrasives, book binding, coatings, a variety of end uses. The other plant was located in Magog in Quebec. Both plants had been running at under capacity for quite a number of years. Although they were very successful in increasing their exports to the United States, especially since the advent of the FTA, their overall volume was not growing and we had under-utilization in both plants. Therefore a decision was made to rationalize our production into the one facility in Magog. It so happened that the Magog facility was chosen because it was a much larger plant and could house both plants, which was not the case if we had taken the reverse decision. Therefore, the decision to consolidate the production into one facility was made, and implemented successfully.

• 1150

**Mr. LeBlanc:** So you were producing textiles for the industrial and automotive market in Canada.

**Ms Charron:** Essentially, yes; and we still are. A fraction of the production of the Yarmouth plant was dedicated to the apparel industry, through our finishing facility in Valleyfield. Part of that production was also brought into the Magog facility.

**Mr. LeBlanc:** What has happened with the Yarmouth facility? Has that been completely sold?

**Ms Charron:** No, we still own the plant. My understanding is that most of the equipment has been sold and we are attempting to sell the building.

**Mr. LeBlanc:** So you have no further plans for the Yarmouth facility?

**Ms Charron:** Operating it under Dominion Textile? No.

**The Acting Chairman (Mr. Van De Walle):** I want to thank the witnesses for appearing before us. It's certainly been very helpful to the committee. We have had two excellent presentations this morning.

We stand adjourned until the call of the chair.

[Translation]

**Mme Charron:** Laissez-moi réfléchir un moment. Je dois fouiller dans ma mémoire. Je ne m'attendais pas à la question, mais vous avez raison de la poser.

Nous avions deux usines dans le même secteur. Celle de la Nouvelle-Écosse desservait un marché industriel, c'est-à-dire l'industrie du meuble, de l'automobile, des abrasifs, de la reliure, des revêtements, enfin diverses utilisations. L'autre usine se trouvait à Magog, au Québec. Ni l'une ni l'autre ne fonctionnait à plein régime depuis bon nombre d'années. Même si elles ont réussi à accroître notablement leurs exportations vers les États-Unis, surtout depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, leur volume global restait stationnaire et les deux usines étaient sous-utilisées. Il a donc fallu rationaliser et regrouper la production à la seule usine de Magog. Si l'on a privilégié celle de Magog, c'est parce qu'elle était beaucoup plus grande et pouvait donc accommoder les deux usines, ce qui aurait été impossible si nous avions choisi l'autre. Nous avons donc décidé de regrouper la production dans une seule usine, et avec succès.

**M. LeBlanc:** Vous produisiez donc des textiles pour le marché industriel et automobile du Canada.

**Mme Charron:** Surtout, oui. Et nous le faisons toujours. Une fraction de la production de l'usine de Yarmouth était destinée à l'industrie du prêt-à-porter, par l'entremise de notre usine de finition à Valleyfield. Une partie de cette production se trouve maintenant à l'usine de Magog.

**M. LeBlanc:** Qu'est-il advenu de l'usine de Yarmouth? L'avez-vous vendue?

**Mme Charron:** Non, nous en sommes toujours propriétaires. Je pense qu'on a vendu la plupart du matériel et la bâtisse elle-même est à vendre.

**M. LeBlanc:** Vous prévoyez donc de ne plus vous servir de l'usine de Yarmouth?

**Mme Charron:** Pour la Dominion Textile? Non.

**Le président suppléant (M. Van De Walle):** Je veux remercier les témoins d'avoir comparu devant le comité. L'entretien fut certainement très fructueux. Nous avons entendu ce matin deux excellents exposés.

La séance est levée.











MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail

Poste-lettre

K1A 0S9  
Ottawa

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Coeur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Coeur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From the Canadian Apparel Manufacturers Institute:*

Jack Kivenko, President, Canadian Apparel Manufacturers Institute;

Martin Lepler, President, Apparel Manufacturers Institute of Québec;

Sid Halpern, President, Manitoba Fashion Institute;

Alvin Segal, President, Peerless Clothing Inc.

*From the Canadian Textiles Institute:*

Eric Barry, President, Canadian Textiles Institute;

Lise Charron, Director, Corporate Communications, Dominion Textile Inc., Montreal, Quebec;

Dr. Luis G. Monton, President, Monterey Textiles Inc., Montreal, Quebec;

Elizabeth Siwicki, Vice-President, Trade Policy, Canadian Textiles Institute.

#### TÉMOINS

*De l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement:*

Jack Kivenko, président, Institut canadien des manufacturiers du vêtement;

Martin Lepler, président, Institut des manufacturiers du vêtement du Québec;

Sid Halpern, président, Manitoba Fashion Institute;

Alvin Segal, président, Vêtements Peerless Inc.

*De l'Institut canadien des textiles:*

Eric Barry, président, Institut canadien des textiles;

Lise Charron, directrice, Communications corporatives, Dominion Textile Inc., Montréal, Québec;

Luis G. Monton, président, Monterey Textiles Inc., Montréal, Québec;

Elizabeth Siwicki, vice-présidente, Politique commerciale, Institut canadien des textiles.







JUL 6 1984



